

Всеукраїнська спілка вчених-економістів
Державний економіко-технологічний університет транспорту
Міністерство освіти і науки України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ:
ВІД КРИЗИ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора О. В. Кендюхова

Київ - 2015

Всеукраїнська спілка вчених-економістів
Державний економіко-технологічний університет транспорту
Міністерство освіти і науки України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ:
ВІД КРИЗИ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора О. В. Кендюхова

Київ - 2015

УДК: 351.82:338.24
ББК 65.9

Схвалено Вченою Радою
Державного економіко-технологічного університету транспорту
Протокол № 7 від 28.04.15 року

Теоретико-методологічні основи регулювання економічних процесів: від кризи до сталого розвитку: Колективна монографія / за заг. ред. О. В. Кендюхова. – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2015. – 217 с.

У монографії розглянуто теоретико-методологічні проблеми регулювання економічних процесів в умовах криз та невизначеності. Викладено політекономічну парадигматику сталого розвитку, концептуальний механізм прискореного економічного розвитку, методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем. Досліджено тенденції, обґрунтовано пріоритети та ключові задачі інституційних перетворень.

Визначено стратегічні інструменти реформування економічних систем, у тому числі напрями реформування фінансово-кредитного механізму, бюджетної та інвестиційно-інноваційної політики. Розкрито прикладні аспекти та функціональні складові реформування мікроекономічних систем.

Для науковців, державних службовців, представників ділових кіл, аспірантів та студентів.

In the monograph it's examined theoretical and methodological problems of regulation of economic processes in the conditions of crisis and uncertainty. It is presented paradigmatics the of political and economic of sustainable development, conceptual accelerated economic development, methodological foundations of the diagnostic status and prospects social economic systems' of development. It has investigated the tendencies, has grounded the priorities and key tasks of the institutional transformations.

It has determined the strategic tools of economic reform, including reform of trends of the financial and credit mechanism, budget, investment and innovation policy. It has revealed the applied aspects and functional components of the microeconomic systems' reform.

This monograph is useful for scientists, government officials, business representatives and students.

Рецензенти:

Микитенко Вікторія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України.

Ейтутіс Георгій Дмитрович – доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка та підприємництво», проректор з наукової роботи Державного економіко-технологічного університету транспорту МОН України.

Касьянова Наталія Віталіївна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Національного авіаційного університету МОН України.

Автори:

м.н.с. **Анісов В. М.** (Розділ 1 п. 1.1); к.е.н., доц. **Чеботарьов В. А.** (Розділ 1 п. 1.2); д.е.н., проф. **Кендюхов О. В.** (Передмова, Розділ 1 п. 1.3, Розділ 4 п. 4.1); к.е.н. **Ягельська К. Ю.** (Розділ 1 п. 1.3); д.е.н., доц. **Солоха Д. В.** (Розділ 1 п. 1.4); к. культ. **Комарницький І. О.** (Розділ 1 п. 1.4); к.е.н., доц. **Ряба О. І.** (Розділ 1 п. 1.5); викл. **Шевчук О. В.** (Розділ 1 п. 1.6); **Бондар Д. О.** (Розділ 1 п. 1.7); к.е.н. **Кіртока Р. Г.** (Розділ 2 п. 2.1); к.е.н., доц. **Шибасва Н. В.** (Розділ 2 п. 2.2); к.е.н., доц. **Квятко Т. М.** (Розділ 2 п. 2.2); к.е.н., п.н.с. **Богущ Л. Г.** (Розділ 2 п. 2.3); докторант **Сидорович О. Ю.** (Розділ 2 п. 2.4); д.е.н., доц. **Підлісний П. І.** (Розділ 2 п. 2.5); к.е.н., викл. **Герасименко Ю. С.** (Розділ 2 п. 2.6); д.е.н., проф. **Мних О. Б.** (Розділ 2 п. 2.7); д.е.н., проф. **Михайленко С. В.** (Розділ 3 п. 3.1); асп. **Зубріліна В. В.** (Розділ 3 п. 3.1); к.е.н., доц. **Белякова О. В.** (Розділ 3 п. 3.2); ст. викл. **Заїчко І. В.** (Розділ 3 п. 3.2); к.е.н., с.н.с. **Заяць В. С.** (Розділ 3 п. 3.3); к.е.н., доц. **Шишкова Н. Л.** (Розділ 3 п. 3.4); к.е.н. **Сорока Н. В.** (Розділ 3 п. 3.5); к.е.н. **Хвостенко В. С.** (Розділ 3 п. 3.6); д.е.н., проф. **Брігченко І. Г.** (Розділ 3 п. 3.7); к.е.н., доц. **Князевич А. О.** (Розділ 3 п. 3.7); к.е.н. **Лаврик У. В.** (Розділ 4 п. 4.2); к.е.н. **Мельник Т. С.** (Розділ 4 п. 4.3); к.е.н. **Христофор О. В.** (Розділ 4 п. 4.3); д.е.н., доц. **Горовий Д. А.** (Розділ 4 п. 4.4); к.е.н., доц. **Пилипенко О. В.** (Розділ 4 п. 4.5); **Залізняк В. П.** (Розділ 4 п. 4.6); к.е.н., доц. **Творонович В. І.** (Розділ 5 п. 5.1); к.е.н., доц. **Приймук О. Р.** (Розділ 5 п. 5.2); **Максименко І. О.** (Розділ 5 п. 5.3); к.е.н., доц. **Розкошна О. А.** (Розділ 5 п. 5.4); асп. **Васильєва Т. О.** (Розділ 5 п. 5.5); к.е.н., доц. **Гудкова В. П.** (Розділ 5 п. 5.6).

ISBN 978-966-2197-74-7

© Всеукраїнська спілка вчених-економістів, 2015
© Державний економіко-технологічний університет транспорту, 2015

УДК: 351.82:338.24
ББК 65.9

Схвалено Вченою Радою
Державного економіко-технологічного університету транспорту
Протокол № 7 від 28.04.15 року

Теоретико-методологічні основи регулювання економічних процесів: від кризи до сталого розвитку: Колективна монографія / за заг. ред. О. В. Кендюхова. – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2015. – 217 с.

У монографії розглянуто теоретико-методологічні проблеми регулювання економічних процесів в умовах криз та невизначеності. Викладено політекономічну парадигматику сталого розвитку, концептуальний механізм прискореного економічного розвитку, методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем. Досліджено тенденції, обґрунтовано пріоритети та ключові задачі інституційних перетворень.

Визначено стратегічні інструменти реформування економічних систем, у тому числі напрями реформування фінансово-кредитного механізму, бюджетної та інвестиційно-інноваційної політики. Розкрито прикладні аспекти та функціональні складові реформування мікроекономічних систем.

Для науковців, державних службовців, представників ділових кіл, аспірантів та студентів.

In the monograph it's examined theoretical and methodological problems of regulation of economic processes in the conditions of crisis and uncertainty. It is presented paradigmatics the of political and economic of sustainable development, conceptual accelerated economic development, methodological foundations of the diagnostic status and prospects social economic systems' of development. It has investigated the tendencies, has grounded the priorities and key tasks of the institutional transformations.

It has determined the strategic tools of economic reform, including reform of trends of the financial and credit mechanism, budget, investment and innovation policy. It has revealed the applied aspects and functional components of the microeconomic systems' reform.

This monograph is useful for scientists, government officials, business representatives and students.

Рецензенти:

Микитенко Вікторія Володимирівна – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу стратегічного потенціалу сталого розвитку ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України.

Ейтутіс Георгій Дмитрович – доктор економічних наук, професор кафедри «Економіка та підприємництво», проректор з наукової роботи Державного економіко-технологічного університету транспорту МОН України.

Касьянова Наталія Віталіївна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Національного авіаційного університету МОН України.

Автори:

м.н.с. **Анісов В. М.** (Розділ 1 п. 1.1); к.е.н., доц. **Чеботарьов В. А.** (Розділ 1 п. 1.2); д.е.н., проф. **Кендюхов О. В.** (Передмова, Розділ 1 п. 1.3, Розділ 4 п. 4.1); к.е.н. **Ягельська К. Ю.** (Розділ 1 п. 1.3); д.е.н., доц. **Солоха Д. В.** (Розділ 1 п. 1.4); к. культ. **Комарницький І. О.** (Розділ 1 п. 1.4); к.е.н., доц. **Ряба О. І.** (Розділ 1 п. 1.5); викл. **Шевчук О. В.** (Розділ 1 п. 1.6); **Бондар Д. О.** (Розділ 1 п. 1.7); к.е.н. **Кіртока Р. Г.** (Розділ 2 п. 2.1); к.е.н., доц. **Шибасва Н. В.** (Розділ 2 п. 2.2); к.е.н., доц. **Квятко Т. М.** (Розділ 2 п. 2.2); к.е.н., п.н.с. **Богущ Л. Г.** (Розділ 2 п. 2.3); докторант **Сидорович О. Ю.** (Розділ 2 п. 2.4); д.е.н., доц. **Підлісний П. І.** (Розділ 2 п. 2.5); к.е.н., викл. **Герасименко Ю. С.** (Розділ 2 п. 2.6); д.е.н., проф. **Мних О. Б.** (Розділ 2 п. 2.7); д.е.н., проф. **Михайленко С. В.** (Розділ 3 п. 3.1); асп. **Зубріліна В. В.** (Розділ 3 п. 3.1); к.е.н., доц. **Белякова О. В.** (Розділ 3 п. 3.2); ст. викл. **Заїчко І. В.** (Розділ 3 п. 3.2); к.е.н., с.н.с. **Заяць В. С.** (Розділ 3 п. 3.3); к.е.н., доц. **Шишкова Н. Л.** (Розділ 3 п. 3.4); к.е.н. **Сорока Н. В.** (Розділ 3 п. 3.5); к.е.н. **Хвостенко В. С.** (Розділ 3 п. 3.6); д.е.н., проф. **Брігченко І. Г.** (Розділ 3 п. 3.7); к.е.н., доц. **Князевич А. О.** (Розділ 3 п. 3.7); к.е.н. **Лаврик У. В.** (Розділ 4 п. 4.2); к.е.н. **Мельник Т. С.** (Розділ 4 п. 4.3); к.е.н. **Христофор О. В.** (Розділ 4 п. 4.3); д.е.н., доц. **Горовий Д. А.** (Розділ 4 п. 4.4); к.е.н., доц. **Пилипенко О. В.** (Розділ 4 п. 4.5); **Залізняк В. П.** (Розділ 4 п. 4.6); к.е.н., доц. **Творонович В. І.** (Розділ 5 п. 5.1); к.е.н., доц. **Приймук О. Р.** (Розділ 5 п. 5.2); **Максименко І. О.** (Розділ 5 п. 5.3); к.е.н., доц. **Розкошна О. А.** (Розділ 5 п. 5.4); асп. **Васильєва Т. О.** (Розділ 5 п. 5.5); к.е.н., доц. **Гудкова В. П.** (Розділ 5 п. 5.6).

ISBN 978-966-2197-74-7

© Всеукраїнська спілка вчених-економістів, 2015
© Державний економіко-технологічний університет транспорту, 2015

ЗМІСТ

Передмова.....	5
1. ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	7
1.1 Трансформаційний перехід від кризи до сталого розвитку як теоретико-методологічна проблема регулювання економічних процесів... 7	7
1.2 Економічна парадигматика: вихідні методологічні та гносеологічні основи формування.....	11
1.3 Організаційний механізм прискореного економічного розвитку.....	15
1.4 Методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем.....	21
1.5 Політична економія М. І. Тугана-Барановського і сьогодення.....	33
1.6 Теоретичне дослідження сукупного працівника суспільства.....	39
1.7 Політекономічний аналіз віртуальних валют.....	44
2. ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ ТА КЛЮЧОВІ ЗАДАЧІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	49
2.1 Основні перспективи інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки.....	49
2.2 Методологічні принципи дослідження взаємодії держави та ринку: основна течія та альтернативи.....	53
2.3 Методологія формування та удосконалення організаційно-економічного механізму соціальної інфраструктури.....	57
2.4 Парадигмальні обриси інституціональної архітекtonіки оподаткування.....	73
2.5 Напрями підвищення ролі транспорту в забезпеченні міжнародної торгівлі.....	78
2.6 Інституціональне середовище аграрної сфери.....	84
2.7 Розвиток моделей управління корпоративним сектором економіки і нові напрямки маркетингових досліджень.....	92
3. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ, БЮДЖЕТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	100
3.1 Проблематика процесу розгляду та затвердження бюджету в умовах ринкових трансформацій в Україні.....	100
3.2 Сутнісна характеристика процесу формування інноваційного потенціалу соціально-економічних систем.....	105

ЗМІСТ

Передмова.....	5
1. ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	7
1.1 Трансформаційний перехід від кризи до сталого розвитку як теоретико-методологічна проблема регулювання економічних процесів... 7	7
1.2 Економічна парадигматика: вихідні методологічні та гносеологічні основи формування.....	11
1.3 Організаційний механізм прискореного економічного розвитку.....	15
1.4 Методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем.....	21
1.5 Політична економія М. І. Тугана-Барановського і сьогодення.....	33
1.6 Теоретичне дослідження сукупного працівника суспільства.....	39
1.7 Політекономічний аналіз віртуальних валют.....	44
2. ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ ТА КЛЮЧОВІ ЗАДАЧІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	49
2.1 Основні перспективи інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки.....	49
2.2 Методологічні принципи дослідження взаємодії держави та ринку: основна течія та альтернативи.....	53
2.3 Методологія формування та удосконалення організаційно-економічного механізму соціальної інфраструктури.....	57
2.4 Парадигмальні обриси інституціональної архітекtonіки оподаткування.....	73
2.5 Напрями підвищення ролі транспорту в забезпеченні міжнародної торгівлі.....	78
2.6 Інституціональне середовище аграрної сфери.....	84
2.7 Розвиток моделей управління корпоративним сектором економіки і нові напрямки маркетингових досліджень.....	92
3. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ, БЮДЖЕТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	100
3.1 Проблематика процесу розгляду та затвердження бюджету в умовах ринкових трансформацій в Україні.....	100
3.2 Сутнісна характеристика процесу формування інноваційного потенціалу соціально-економічних систем.....	105

3.3 Проблеми трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку.....	115
3.4 Контрольно-аналітичні аспекти регулювання торгівлі валютними деривативами.....	119
3.5 Огляд ключових проблем реалізації активів боржника в процедурі банкрутства.....	124
3.6 Інноваційні фінансові технології на ринку цінних паперів.....	128
3.7 Перспективи інноваційного розвитку інфраструктури туристичної галузі Закарпатського регіону.....	132
4. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	138
4.1 Інтелектуальний капітал підприємства: гносеологія та функціональний зміст.....	138
4.2 Фінансова безпека підприємства: генезис наукових поглядів, дефініції.....	145
4.3 Концептуальні засади антикризового управління залізничним транспортом в умовах падіння обсягів перевезень.....	150
4.4 Концепція формування та розвитку віртуального капіталу та використання віртуальних економічних відносин на промислових підприємствах України.....	154
4.5 Оцінка часу в адаптивному управлінні проектами.....	166
4.6 Системний та ситуаційний підходи до формування маркетингової стратегії підприємства.....	172
5. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ РЕФОРМУВАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	188
5.1 Стратегічні задачі при визначенні функціонування економічних об'єктів на базі інформаційних технологій.....	188
5.2 Особливості розробки збалансованої системи показників для оцінки ефективності сталого розвитку підприємств міського транспорту.....	193
5.3 Функції інноваційної організаційної культури.....	197
5.4 Закордонний досвід формування системи винагород персоналу банків.....	205
5.5 Концепція контролінгу – формування системи моніторингу.....	209
5.6 Соціальний маркетинг як засіб забезпечення сталого розвитку підприємств.....	212

3.3 Проблеми трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку.....	115
3.4 Контрольно-аналітичні аспекти регулювання торгівлі валютними деривативами.....	119
3.5 Огляд ключових проблем реалізації активів боржника в процедурі банкрутства.....	124
3.6 Інноваційні фінансові технології на ринку цінних паперів.....	128
3.7 Перспективи інноваційного розвитку інфраструктури туристичної галузі Закарпатського регіону.....	132
4. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	138
4.1 Інтелектуальний капітал підприємства: гносеологія та функціональний зміст.....	138
4.2 Фінансова безпека підприємства: генезис наукових поглядів, дефініції.....	145
4.3 Концептуальні засади антикризового управління залізничним транспортом в умовах падіння обсягів перевезень.....	150
4.4 Концепція формування та розвитку віртуального капіталу та використання віртуальних економічних відносин на промислових підприємствах України.....	154
4.5 Оцінка часу в адаптивному управлінні проектами.....	166
4.6 Системний та ситуаційний підходи до формування маркетингової стратегії підприємства.....	172
5. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ РЕФОРМУВАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	188
5.1 Стратегічні задачі при визначенні функціонування економічних об'єктів на базі інформаційних технологій.....	188
5.2 Особливості розробки збалансованої системи показників для оцінки ефективності сталого розвитку підприємств міського транспорту.....	193
5.3 Функції інноваційної організаційної культури.....	197
5.4 Закордонний досвід формування системи винагород персоналу банків.....	205
5.5 Концепція контролінгу – формування системи моніторингу.....	209
5.6 Соціальний маркетинг як засіб забезпечення сталого розвитку підприємств.....	212

Передмова

Складне становище, в якому сьогодні перебуває економіка України, потребує пошуку нових підходів, форм та методів регулювання економічних процесів.

Визначення теоретичних основ і методологічного інструментарію регулювання економічних процесів в Україні має виходити з необхідності досягнення ключової стратегічної мети реформування національної економічної системи: забезпечення сталого прискореного росту позитивного сальдо торгового балансу, так як тільки в цьому випадку українське суспільство зможе підвищувати свій достаток за рахунок власних, а не позикових грошових ресурсів.

Досягнення цієї мети передбачає одночасне вирішення двох пріоритетних завдань: створення нової виробничої бази та підвищення швидкості економічних процесів.

Необхідність вирішення першого завдання обумовлена тим, що існуюча виробнича база - низькорентабельна, фізично і морально застаріла, занадто енергомістка. Вона не дозволяє Україні поставляти на зовнішній ринок достатню кількість конкурентоспроможної продукції, щоб забезпечити позитивне сальдо торгового балансу. В результаті, протягом останніх 15 років, Україна від участі у світовій торгівлі витрачає більше, ніж заробляє. Економіка країни набула виражений збитковий характер.

Необхідність вирішення другого завдання обумовлена тим, що низька швидкість економічних процесів сприяє зниженню темпів економічного зростання, призводить до економічного спаду, зниження динаміки попиту і пропозиції, уповільнення інвестиційних процесів. В результаті це призводить до того, що країни, які мають більш високу швидкість економічних процесів, все більше відриваються від України у своєму розвитку, перетягуючи на свій бік світові фінансові ресурси.

Визначення економічних пріоритетів для створення нової виробничої бази має включати в себе наступні основні етапи:

I етап: аналіз тенденцій розвитку світових ринків, в результаті якого мають бути виявлені найбільш перспективні ринки, тобто швидкозростаючі, високорентабельні, зроблено прогноз їх розвитку на 20 - 30 років вперед;

II етап: оцінка можливостей України з освоєння найбільш перспективних ринків, визначених на попередньому етапі. На основі цієї оцінки повинні бути обрані в якості пріоритетних ті ринки, які Україна в перспективі здатна буде освоїти;

III етап: розробка національної інвестиційної програми зі створення нових виробництв, орієнтованих на пріоритетні для України ринки. Така програма повинна включати в себе перелік майбутніх конкретних підприємств та інвестиційний механізм, завдяки якому вони будуть створені;

IV етап: формування стратегічного інвестиційного плану, узгодженого в просторі та часі і проведення міжнародного інвестиційного форуму (донорської конференції) з презентацією відповідних інвестиційних проектів.

Передмова

Складне становище, в якому сьогодні перебуває економіка України, потребує пошуку нових підходів, форм та методів регулювання економічних процесів.

Визначення теоретичних основ і методологічного інструментарію регулювання економічних процесів в Україні має виходити з необхідності досягнення ключової стратегічної мети реформування національної економічної системи: забезпечення сталого прискореного росту позитивного сальдо торгового балансу, так як тільки в цьому випадку українське суспільство зможе підвищувати свій достаток за рахунок власних, а не позикових грошових ресурсів.

Досягнення цієї мети передбачає одночасне вирішення двох пріоритетних завдань: створення нової виробничої бази та підвищення швидкості економічних процесів.

Необхідність вирішення першого завдання обумовлена тим, що існуюча виробнича база - низькорентабельна, фізично і морально застаріла, занадто енергомістка. Вона не дозволяє Україні поставляти на зовнішній ринок достатню кількість конкурентоспроможної продукції, щоб забезпечити позитивне сальдо торгового балансу. В результаті, протягом останніх 15 років, Україна від участі у світовій торгівлі витрачає більше, ніж заробляє. Економіка країни набула виражений збитковий характер.

Необхідність вирішення другого завдання обумовлена тим, що низька швидкість економічних процесів сприяє зниженню темпів економічного зростання, призводить до економічного спаду, зниження динаміки попиту і пропозиції, уповільнення інвестиційних процесів. В результаті це призводить до того, що країни, які мають більш високу швидкість економічних процесів, все більше відриваються від України у своєму розвитку, перетягуючи на свій бік світові фінансові ресурси.

Визначення економічних пріоритетів для створення нової виробничої бази має включати в себе наступні основні етапи:

I етап: аналіз тенденцій розвитку світових ринків, в результаті якого мають бути виявлені найбільш перспективні ринки, тобто швидкозростаючі, високорентабельні, зроблено прогноз їх розвитку на 20 - 30 років вперед;

II етап: оцінка можливостей України з освоєння найбільш перспективних ринків, визначених на попередньому етапі. На основі цієї оцінки повинні бути обрані в якості пріоритетних ті ринки, які Україна в перспективі здатна буде освоїти;

III етап: розробка національної інвестиційної програми зі створення нових виробництв, орієнтованих на пріоритетні для України ринки. Така програма повинна включати в себе перелік майбутніх конкретних підприємств та інвестиційний механізм, завдяки якому вони будуть створені;

IV етап: формування стратегічного інвестиційного плану, узгодженого в просторі та часі і проведення міжнародного інвестиційного форуму (донорської конференції) з презентацією відповідних інвестиційних проектів.

Зазначимо, що за наявними даними, в найближчі двадцять років найбільш перспективними для інвестицій вважаються ринки біотехнологій, фармацевтичний і програмного забезпечення. Так, наприклад, світовий ринок програмного забезпечення для мобільних телефонів зростає останні 5 років в середньому на 30% на рік, фармацевтичний – 5 - 7%, а рентабельність деяких фармацевтичних препаратів доходить до 300%, на відміну, наприклад, від світового ринку сталевого прокату із зростанням 1,5 - 2% на рік і рентабельністю до 8%. Найбільш перспективні ринки, як правило, інтелектуальні. На жаль, на сьогоднішній день Україна системно не працює над освоєнням даних ринків. У той же час у нашій країні є хороші ресурсні можливості: досить високий науковий потенціал в галузі біотехнологій та фармацевтиці, високу якість підготовки програмістів, порівняно велика кількість кваліфікованих викладачів.

В основу інвестиційного механізму, що забезпечує створення нової виробничої бази, повинен бути закладений інвестиційний потенціал вітчизняного та зарубіжного бізнесу, державні інвестиції і заощадження населення. Якщо ми візьмемо досвід японського економічного дива, то прямі державні інвестиції у створення точок зростання нової виробничої бази становили близько 30% і ще стільки ж інвестиції (купівля акцій) японського населення; сингапурський досвід – переважно (близько 90%) зарубіжні приватні інвестиції.

Підвищення швидкості економічних процесів має ґрунтуватися на таких пріоритетах:

- 1) захист конкуренції і дієва антимонопольна політика;
- 2) спрощення податкової системи. Складність і трудомісткість податкового адміністрування обумовлює колосальну втрату суспільно корисного часу, призводить до уповільнення економічних процесів і, відповідно, гальмує економічне зростання;
- 3) дерегуляція підприємницької діяльності. Заплутаність, складність і суперечливість регуляторної системи забезпечують стабільність корупційних схем і уповільнюють економічні процеси.

Важливо наголосити, що створення нової виробничої бази і підвищення швидкості економічних процесів повинні здійснюватися одночасно. Якщо, наприклад, підвищення швидкості економічних процесів не супроводжуватиметься зміною структури національного виробництва, то це ще більше може погіршити зовнішньоторговельний баланс України.

Таким чином, визначення теоретико-методологічних основ і методичного інструментарію регулювання економічних процесів в Україні повинне бути націлене на реалізацію вищезгаданих економічних пріоритетів, а реалізація їх призведе до підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку і зростанню добробуту українських громадян.

Зазначимо, що за наявними даними, в найближчі двадцять років найбільш перспективними для інвестицій вважаються ринки біотехнологій, фармацевтичний і програмного забезпечення. Так, наприклад, світовий ринок програмного забезпечення для мобільних телефонів зростає останні 5 років в середньому на 30% на рік, фармацевтичний – 5 - 7%, а рентабельність деяких фармацевтичних препаратів доходить до 300%, на відміну, наприклад, від світового ринку сталевого прокату із зростанням 1,5 - 2% на рік і рентабельністю до 8%. Найбільш перспективні ринки, як правило, інтелектуальні. На жаль, на сьогоднішній день Україна системно не працює над освоєнням даних ринків. У той же час у нашій країні є хороші ресурсні можливості: досить високий науковий потенціал в галузі біотехнологій та фармацевтиці, високу якість підготовки програмістів, порівняно велика кількість кваліфікованих викладачів.

В основу інвестиційного механізму, що забезпечує створення нової виробничої бази, повинен бути закладений інвестиційний потенціал вітчизняного та зарубіжного бізнесу, державні інвестиції і заощадження населення. Якщо ми візьмемо досвід японського економічного дива, то прямі державні інвестиції у створення точок зростання нової виробничої бази становили близько 30% і ще стільки ж інвестиції (купівля акцій) японського населення; сингапурський досвід – переважно (близько 90%) зарубіжні приватні інвестиції.

Підвищення швидкості економічних процесів має ґрунтуватися на таких пріоритетах:

- 1) захист конкуренції і дієва антимонопольна політика;
- 2) спрощення податкової системи. Складність і трудомісткість податкового адміністрування обумовлює колосальну втрату суспільно корисного часу, призводить до уповільнення економічних процесів і, відповідно, гальмує економічне зростання;
- 3) дерегуляція підприємницької діяльності. Заплутаність, складність і суперечливість регуляторної системи забезпечують стабільність корупційних схем і уповільнюють економічні процеси.

Важливо наголосити, що створення нової виробничої бази і підвищення швидкості економічних процесів повинні здійснюватися одночасно. Якщо, наприклад, підвищення швидкості економічних процесів не супроводжуватиметься зміною структури національного виробництва, то це ще більше може погіршити зовнішньоторговельний баланс України.

Таким чином, визначення теоретико-методологічних основ і методичного інструментарію регулювання економічних процесів в Україні повинне бути націлене на реалізацію вищезгаданих економічних пріоритетів, а реалізація їх призведе до підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку і зростанню добробуту українських громадян.

1. ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

1.1 Трансформаційний перехід від кризи до сталого розвитку як теоретико-методологічна проблема регулювання економічних процесів

Подолання кризових явищ, які нині мають місце в українській економіці можливо лише на засадах сталого розвитку, що вважається провідною найперспективнішою світоглядною концепцією нинішнього століття [1, с. 12]. Перехід від кризи до сталого розвитку, як видається, не може відбутися одноментно, а являє собою достатньо тривалий процес суспільно-економічних перетворень, що очевидно має розглядатись як перехідний, трансформаційний.

Оскільки сталий розвиток, як відмічається в літературі, це керований розвиток [1, с. 12 - 13], то й, відповідно, трансформаційний процес виходу з кризи та набуття економічним зростанням якості сталого розвитку є керованим, регульованим процесом. При цьому економічне регулювання загалом має бути спрямоване на корегування наявних тенденцій у соціально-економічному розвитку щодо спрямування їх у відповідному напрямі шляхом обмеження впливу негативних чинників та стимулювання дії позитивних. Вказане бачення проблемних аспектів переходу від кризи до сталого розвитку обумовлює необхідність теоретико-методологічного осмислення цього процесу в контексті його регулювання.

Інструменти регулювання економічних процесів – фінансово-економічні та адміністративно-правові регулятори, здійснюючі прямий та опосередкований вплив на соціально-економічний розвиток – загалом розроблені та апробовані у світовій економічній науці та практиці. Проте на сьогодні також відомо, що застосування цих інструментів може бути проблемним і насамперед в економіках тих країн, які, подібно нашій державі, постають перед необхідністю здійснення соціально-економічних трансформацій.

Обґрунтування напрямів реалізації заходів з регулювання економіки в процесі її трансформації, зумовлює необхідність ознайомлення з основними моментами проблемного досвіду щодо застосування відповідного інструментарію, яке мало місце в деяких країнах світу. Так, стимулювання цільового фінансування певних секторів економіки визнаних пріоритетними не завжди, як дослідив Г. Мюрдаль, сприяє гармонійному соціально-економічному розвитку, який насамперед обумовлюється здійсненням глибоких і всеосяжних перетворень в масштабах всієї національної економіки [2, с. 306]. Відповідно, економічне зростання, яке призводить до збільшення техногенного навантаження на довкілля, але суттєво не змінює становище широких верств населення, не може вважатись таким, що реалізує принципи сталого розвитку. Виходячи з цього, треба враховувати загрозу так званої «пастки розвитку», що, як відмічається в науковій літературі, виникає тоді, коли чинник обмежувачий соціально-економічний розвиток являє собою як передумову, так і наслідок дії інших обмежувачих чинників, фактично породжуючи хибне коло [2 с. 343].

1. ПОЛІТЕКОНОМІЧНА ПАРАДИГМАТИКА СТАЛОГО РОЗВИТКУ

1.1 Трансформаційний перехід від кризи до сталого розвитку як теоретико-методологічна проблема регулювання економічних процесів

Подолання кризових явищ, які нині мають місце в українській економіці можливо лише на засадах сталого розвитку, що вважається провідною найперспективнішою світоглядною концепцією нинішнього століття [1, с. 12]. Перехід від кризи до сталого розвитку, як видається, не може відбутися одноментно, а являє собою достатньо тривалий процес суспільно-економічних перетворень, що очевидно має розглядатись як перехідний, трансформаційний.

Оскільки сталий розвиток, як відмічається в літературі, це керований розвиток [1, с. 12 - 13], то й, відповідно, трансформаційний процес виходу з кризи та набуття економічним зростанням якості сталого розвитку є керованим, регульованим процесом. При цьому економічне регулювання загалом має бути спрямоване на корегування наявних тенденцій у соціально-економічному розвитку щодо спрямування їх у відповідному напрямі шляхом обмеження впливу негативних чинників та стимулювання дії позитивних. Вказане бачення проблемних аспектів переходу від кризи до сталого розвитку обумовлює необхідність теоретико-методологічного осмислення цього процесу в контексті його регулювання.

Інструменти регулювання економічних процесів – фінансово-економічні та адміністративно-правові регулятори, здійснюючі прямий та опосередкований вплив на соціально-економічний розвиток – загалом розроблені та апробовані у світовій економічній науці та практиці. Проте на сьогодні також відомо, що застосування цих інструментів може бути проблемним і насамперед в економіках тих країн, які, подібно нашій державі, постають перед необхідністю здійснення соціально-економічних трансформацій.

Обґрунтування напрямів реалізації заходів з регулювання економіки в процесі її трансформації, зумовлює необхідність ознайомлення з основними моментами проблемного досвіду щодо застосування відповідного інструментарію, яке мало місце в деяких країнах світу. Так, стимулювання цільового фінансування певних секторів економіки визнаних пріоритетними не завжди, як дослідив Г. Мюрдаль, сприяє гармонійному соціально-економічному розвитку, який насамперед обумовлюється здійсненням глибоких і всеосяжних перетворень в масштабах всієї національної економіки [2, с. 306]. Відповідно, економічне зростання, яке призводить до збільшення техногенного навантаження на довкілля, але суттєво не змінює становище широких верств населення, не може вважатись таким, що реалізує принципи сталого розвитку. Виходячи з цього, треба враховувати загрозу так званої «пастки розвитку», що, як відмічається в науковій літературі, виникає тоді, коли чинник обмежувачий соціально-економічний розвиток являє собою як передумову, так і наслідок дії інших обмежувачих чинників, фактично породжуючи хибне коло [2 с. 343].

У контексті вітчизняних реалій, в аспекті завдань переходу до сталого розвитку, це положення можна інтерпретувати так, що коли, наприклад, на територіях, де проживає населення з порівняно низьким рівнем доходів, починається розробка родовищ корисних копалин, то це населення, як правило, може отримати лише незначну частку природної ренти, що не забезпечить зростання його добробуту. Натомість внаслідок скорочення площ орних земель, забруднення джерел водопостачання та інших можливих негативних ефектів ще більше погіршаться умови життєдіяльності на цій території.

Зазначена ситуація цілком реальна незважаючи на те, що у світовій економічній практиці вже відпрацьовано регулятивні механізми, які мають компенсувати за рахунок господарюючих суб'єктів збитки завдані як екології, так і соціальному добробуту [3, с. 20 - 21]. Однак в нашій країні цей досвід виявляється незатребуваним. Причину цього можливо вбачати у існуванні інституціональних проблем, які також є характерними для багатьох країн, що розвиваються. Передусім ці проблеми знаходять виявлення у наявності недоброякісного законодавства, яке, не забезпечуючи рівності всіх громадян перед законом, надає натомість привілеї для небагатьох окремих вузьких груп населення; насамперед маючи на меті юридичне оформлення, в інтересах останніх, перерозподілу суспільних ресурсів. Тим самим створюються умови для розростання корупції, а також для поширення тіньової економіки. Таким чином утворюється, говорячи словами дослідника вказаного явища Е. де Сото, «хибне коло позалегалності», коли зростання тіньового сектора призводить до скорочення легального, який сплачує податки до державного бюджету. Однак при цьому розмір вказаних податків фактично зростає, тим самим призводячи до зниження ефективності легального сектора й, відповідно, до зростання привабливості тіньового, що справляє вельми негативний вплив на розвиток національної економіки в цілому [2, с. 333 - 335].

Виходячи із вищезазначеного, наявні підстави стверджувати, що належній дії регулятивних механізмів в економіці окремих країн заважають особливості суспільного середовища маючі інституційний характер. Причини існування такого становища, як видається, полягають в тому, що інструментарій і методика регулювання економічних процесів загалом розробляються ґрунтуючись на моделі вільного ринку, що в економічній науці розуміється як абстракція, ідеальний образ [4, с. 10 - 11]. Натомість питання адаптації інструментів економічного регулювання до конкретного суспільно-економічного середовища в яких вони мають застосовуватись розглядається емпірично, виходячи з конкретних обставин, або ж здебільшого вважалось, що притаманні індустріальному суспільству з розвинутою ринковою економікою правила діють також в будь-яких країнах і в усі епохи [2, с. 180]. Однак з точки зору проблеми регулювання економічних процесів, важливо зазначити, що коли інструменти цього регулювання мають універсальний характер для різних типів економічних систем [5, с. 25 - 26], то, як свідчить практика, методи їх безпосереднього застосування, у випадку кожної конкретної країни, мають бути ексклюзивними. Так, існують відомі приклади успішного соціально-економічного розвитку східно-азійських країн, які йшли до цього ексклюзивним шляхом, застосовуючи універсальні інструменти економічного регулювання, але виходячи з власних умов [5, с. 179 - 219]. Навпаки, ті країни, які фактично шаблонно копіювали досвід

У контексті вітчизняних реалій, в аспекті завдань переходу до сталого розвитку, це положення можна інтерпретувати так, що коли, наприклад, на територіях, де проживає населення з порівняно низьким рівнем доходів, починається розробка родовищ корисних копалин, то це населення, як правило, може отримати лише незначну частку природної ренти, що не забезпечить зростання його добробуту. Натомість внаслідок скорочення площ орних земель, забруднення джерел водопостачання та інших можливих негативних ефектів ще більше погіршаться умови життєдіяльності на цій території.

Зазначена ситуація цілком реальна незважаючи на те, що у світовій економічній практиці вже відпрацьовано регулятивні механізми, які мають компенсувати за рахунок господарюючих суб'єктів збитки завдані як екології, так і соціальному добробуту [3, с. 20 - 21]. Однак в нашій країні цей досвід виявляється незатребуваним. Причину цього можливо вбачати у існуванні інституціональних проблем, які також є характерними для багатьох країн, що розвиваються. Передусім ці проблеми знаходять виявлення у наявності недоброякісного законодавства, яке, не забезпечуючи рівності всіх громадян перед законом, надає натомість привілеї для небагатьох окремих вузьких груп населення; насамперед маючи на меті юридичне оформлення, в інтересах останніх, перерозподілу суспільних ресурсів. Тим самим створюються умови для розростання корупції, а також для поширення тіньової економіки. Таким чином утворюється, говорячи словами дослідника вказаного явища Е. де Сото, «хибне коло позалегалності», коли зростання тіньового сектора призводить до скорочення легального, який сплачує податки до державного бюджету. Однак при цьому розмір вказаних податків фактично зростає, тим самим призводячи до зниження ефективності легального сектора й, відповідно, до зростання привабливості тіньового, що справляє вельми негативний вплив на розвиток національної економіки в цілому [2, с. 333 - 335].

Виходячи із вищезазначеного, наявні підстави стверджувати, що належній дії регулятивних механізмів в економіці окремих країн заважають особливості суспільного середовища маючі інституційний характер. Причини існування такого становища, як видається, полягають в тому, що інструментарій і методика регулювання економічних процесів загалом розробляються ґрунтуючись на моделі вільного ринку, що в економічній науці розуміється як абстракція, ідеальний образ [4, с. 10 - 11]. Натомість питання адаптації інструментів економічного регулювання до конкретного суспільно-економічного середовища в яких вони мають застосовуватись розглядається емпірично, виходячи з конкретних обставин, або ж здебільшого вважалось, що притаманні індустріальному суспільству з розвинутою ринковою економікою правила діють також в будь-яких країнах і в усі епохи [2, с. 180]. Однак з точки зору проблеми регулювання економічних процесів, важливо зазначити, що коли інструменти цього регулювання мають універсальний характер для різних типів економічних систем [5, с. 25 - 26], то, як свідчить практика, методи їх безпосереднього застосування, у випадку кожної конкретної країни, мають бути ексклюзивними. Так, існують відомі приклади успішного соціально-економічного розвитку східно-азійських країн, які йшли до цього ексклюзивним шляхом, застосовуючи універсальні інструменти економічного регулювання, але виходячи з власних умов [5, с. 179 - 219]. Навпаки, ті країни, які фактично шаблонно копіювали досвід

інших, мали суперечливі результати соціально-економічних трансформацій [2, с. 305 - 307, 311 - 316].

Однак, поряд з констатацією необхідності врахування особливостей певних країн при застосуванні в їх конкретних умовах відомих інструментів регулювання економічних процесів, вочевидь доцільним є вироблення теоретико-методологічного бачення, яке б відіграло роль моделі для узагальнюючого опису вихідної соціально-економічної ситуації в країнах, що мають на шляху до сталого розвитку здійснити трансформаційні перетворення. У цьому зв'язку плідотворним в теоретико-методологічному плані є розгляд зазначених питань в рамках економіко-антропологічного підходу, що нині набуває поширення в соціально-економічних дослідженнях і який ґрунтується на результатах вивчення традиційних доіндустріальних економічних укладів, засвідчуючи якісні відмінності їх засад та логіки функціонування від діючих в сучасній розвиненій ринковій економіці [6, с. 117 - 128]. Згідно автору перших ґрунтовних досліджень цієї проблематики К. Поланьї, економічні відносини в доіндустріальних суспільствах реалізовувались не у рамках ринку, а в рамках соціальної організації певних людських спільнот [2, с. 127 - 128]. Сучасними дослідниками визначено в якості ключового моменту традиційної доіндустріальної економіки принцип дарування, коли наявні в суспільстві цінності перебувають у регулярному русі між його членами як дарунки – без конкретних домовленостей про негайну або майбутню винагороду, тобто не на засадах ринкового чи бартерного обміну [7, с. 199 - 211].

У цьому зв'язку надзвичайно важливо відмітити, що означені принципи, так чи інакше, неявно продовжують діяти й сьогодні, передусім в країнах, які не мали тривалого історичного досвіду життя в умовах розвиненої ринкової економіки й нині потребують, подібно нашій країні, трансформаційних перетворень. Виходячи із цього, можливо припустити, що одним з проявів виродження принципу дарування є корупція, яка у вищеназваних країнах являє собою один із найсуттєвіших чинників, обмежуючих застосування, відпрацьованих в країнах з розвиненою ринковою економікою, засобів регулювання економічних процесів. Відповідно, поглиблення теоретичного розуміння соціально-економічної природи цього негативні явища, що породжує найгостріші суспільні проблеми, надає більші можливості для вироблення методологічних напрямів та розробки практичних заходів спрямованих на його подолання.

Разом із тим, застосування економіко-антропологічного підходу дозволяє з достатньою адекватністю надати теоретичну інтерпретацію й для безперечно позитивних суспільних явищ, що існують у економічно розвинених країнах та набувають поширення в Україні (як наприклад волонтерський рух), виходячи з положення про те, що альтруїстичне начало є одним з фундаментальних особливостей людського суспільства [7, с. 161]. Зазначене бачення (що також узгоджується з нині розроблюваною світовою суспільно-економічною науковою думкою концепцією соціального капіталу [7, с. 187], який вимірюється рівнем довіри і солідарності в суспільстві) є, як видається, більш відповідним існуючим реаліям, ніж увявлення, характерні для абстрактних економічних моделей, про те, що людині притаманна лише виключно раціональна економічна поведінка [7, с. 57 - 58].

інших, мали суперечливі результати соціально-економічних трансформацій [2, с. 305 - 307, 311 - 316].

Однак, поряд з констатацією необхідності врахування особливостей певних країн при застосуванні в їх конкретних умовах відомих інструментів регулювання економічних процесів, вочевидь доцільним є вироблення теоретико-методологічного бачення, яке б відіграло роль моделі для узагальнюючого опису вихідної соціально-економічної ситуації в країнах, що мають на шляху до сталого розвитку здійснити трансформаційні перетворення. У цьому зв'язку плідотворним в теоретико-методологічному плані є розгляд зазначених питань в рамках економіко-антропологічного підходу, що нині набуває поширення в соціально-економічних дослідженнях і який ґрунтується на результатах вивчення традиційних доіндустріальних економічних укладів, засвідчуючи якісні відмінності їх засад та логіки функціонування від діючих в сучасній розвиненій ринковій економіці [6, с. 117 - 128]. Згідно автору перших ґрунтовних досліджень цієї проблематики К. Поланьї, економічні відносини в доіндустріальних суспільствах реалізовувались не у рамках ринку, а в рамках соціальної організації певних людських спільнот [2, с. 127 - 128]. Сучасними дослідниками визначено в якості ключового моменту традиційної доіндустріальної економіки принцип дарування, коли наявні в суспільстві цінності перебувають у регулярному русі між його членами як дарунки – без конкретних домовленостей про негайну або майбутню винагороду, тобто не на засадах ринкового чи бартерного обміну [7, с. 199 - 211].

У цьому зв'язку надзвичайно важливо відмітити, що означені принципи, так чи інакше, неявно продовжують діяти й сьогодні, передусім в країнах, які не мали тривалого історичного досвіду життя в умовах розвиненої ринкової економіки й нині потребують, подібно нашій країні, трансформаційних перетворень. Виходячи із цього, можливо припустити, що одним з проявів виродження принципу дарування є корупція, яка у вищеназваних країнах являє собою один із найсуттєвіших чинників, обмежуючих застосування, відпрацьованих в країнах з розвиненою ринковою економікою, засобів регулювання економічних процесів. Відповідно, поглиблення теоретичного розуміння соціально-економічної природи цього негативні явища, що породжує найгостріші суспільні проблеми, надає більші можливості для вироблення методологічних напрямів та розробки практичних заходів спрямованих на його подолання.

Разом із тим, застосування економіко-антропологічного підходу дозволяє з достатньою адекватністю надати теоретичну інтерпретацію й для безперечно позитивних суспільних явищ, що існують у економічно розвинених країнах та набувають поширення в Україні (як наприклад волонтерський рух), виходячи з положення про те, що альтруїстичне начало є одним з фундаментальних особливостей людського суспільства [7, с. 161]. Зазначене бачення (що також узгоджується з нині розроблюваною світовою суспільно-економічною науковою думкою концепцією соціального капіталу [7, с. 187], який вимірюється рівнем довіри і солідарності в суспільстві) є, як видається, більш відповідним існуючим реаліям, ніж увявлення, характерні для абстрактних економічних моделей, про те, що людині притаманна лише виключно раціональна економічна поведінка [7, с. 57 - 58].

Таким чином, застосування економіко-антропологічного підходу в дослідженнях процесів, які відбуваються в країнах, що як і Україна, перебуваючи на шляху від кризи до сталого розвитку, здійснюють соціально-економічні трансформації, має надати теоретико-методологічний інструментарій та забезпечити необхідний для цього понятійно-категоріальний апарат, що, в свою чергу, дозволить надати адекватний реаліям цих країн науковий погляд, з виявленням породжених їх історичним досвідом та традиціями чинників, які здійснюють позитивний або негативний вплив на розвиток соціально-економічних процесів.

В аспекті проблеми пошуку оптимальних напрямів подолання кризових соціально-економічних явищ, маючих місце в нашій державі, з наступним переходом на шлях сталого розвитку, важливо також відмітити, що економіко-антропологічний підхід до дослідження проблем трансформаційного процесу (та практичний досвід тих країн, в яких він мав позитивні результати), зумовлює розуміння сутності цього процесу як фактичну конвергенцію елементів традиційного та сучасного суспільств, наслідком чого буде суспільна структура, що досягла рівня соціально-економічного розвитку порівнювального з найвищими із існуючих в світі, але в багатьох проявах свого суспільного життя зберігає традиційну культурно-цивілізаційну специфіку.

Таким чином, проблема визначення теоретико-методологічних основ регулювання економічних процесів у суспільстві, що перебуває на етапі трансформації має вирішуватись через конкретизацію чинників формуючих його інституційне середовище, з наступним визначенням характеру впливу цих чинників – позитивного чи негативного – на здійснення регулюючих заходів. У подальшому має бути здійснена відповідна, щодо дії названих чинників, адаптація методів застосування регулюючих інструментів з метою отримання очікуваних позитивних наслідків.

Список використаних джерел до п. 1.1

1. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики): монографія / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко, Я. В. Остафійчук [та ін.]; за наук. ред. В. І. Куценко / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – Чернігів: Видавець Лозовий В. М., 2013. – 336 с.
2. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н / Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гум. перспективы, 2010. – 415 с.
3. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории гос. финансов: уч. для вузов / Л. И. Якобсон. – М.: Асп. Пресс, 1996. – 319 с.
4. Лифшиц А. Я. Введение в рыночную экономику: учебн. пос. Часть I / А. Я. Лифшиц. – М.; Изд-во «Станкин», 1992. – 152 с.
5. Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе) / П. Бергер; пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс» – «Универс», 1994. – 320 с.
6. Эриксен Т. Х. Что такое антропология?: учеб. пособие / Т. Х. Эриксен; пер. с англ. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 238 с.

Таким чином, застосування економіко-антропологічного підходу в дослідженнях процесів, які відбуваються в країнах, що як і Україна, перебуваючи на шляху від кризи до сталого розвитку, здійснюють соціально-економічні трансформації, має надати теоретико-методологічний інструментарій та забезпечити необхідний для цього понятійно-категоріальний апарат, що, в свою чергу, дозволить надати адекватний реаліям цих країн науковий погляд, з виявленням породжених їх історичним досвідом та традиціями чинників, які здійснюють позитивний або негативний вплив на розвиток соціально-економічних процесів.

В аспекті проблеми пошуку оптимальних напрямів подолання кризових соціально-економічних явищ, маючих місце в нашій державі, з наступним переходом на шлях сталого розвитку, важливо також відмітити, що економіко-антропологічний підхід до дослідження проблем трансформаційного процесу (та практичний досвід тих країн, в яких він мав позитивні результати), зумовлює розуміння сутності цього процесу як фактичну конвергенцію елементів традиційного та сучасного суспільств, наслідком чого буде суспільна структура, що досягла рівня соціально-економічного розвитку порівнювального з найвищими із існуючих в світі, але в багатьох проявах свого суспільного життя зберігає традиційну культурно-цивілізаційну специфіку.

Таким чином, проблема визначення теоретико-методологічних основ регулювання економічних процесів у суспільстві, що перебуває на етапі трансформації має вирішуватись через конкретизацію чинників формуючих його інституційне середовище, з наступним визначенням характеру впливу цих чинників – позитивного чи негативного – на здійснення регулюючих заходів. У подальшому має бути здійснена відповідна, щодо дії названих чинників, адаптація методів застосування регулюючих інструментів з метою отримання очікуваних позитивних наслідків.

Список використаних джерел до п. 1.1

1. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики): монографія / В. І. Куценко, В. П. Удовиченко, Я. В. Остафійчук [та ін.]; за наук. ред. В. І. Куценко / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – Чернігів: Видавець Лозовий В. М., 2013. – 336 с.
2. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма / Р. М. Нуреев. – Ростов н / Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гум. перспективы, 2010. – 415 с.
3. Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории гос. финансов: уч. для вузов / Л. И. Якобсон. – М.: Асп. Пресс, 1996. – 319 с.
4. Лифшиц А. Я. Введение в рыночную экономику: учебн. пос. Часть I / А. Я. Лифшиц. – М.; Изд-во «Станкин», 1992. – 152 с.
5. Бергер П. Капиталистическая революция (50 тезисов о процветании, равенстве и свободе) / П. Бергер; пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс» – «Универс», 1994. – 320 с.
6. Эриксен Т. Х. Что такое антропология?: учеб. пособие / Т. Х. Эриксен; пер. с англ. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 238 с.

7. Белик А. А. Человек в экономической антропологии / А. А. Белик; Институт этнологии и антропологии РАН им. Н.Н. Миклухо-Маклая. – М.: Издательство Ипполитова, 2013. – 372 с.

1.2 Економічна парадигматика: вихідні методологічні та гносеологічні основи формування

Узагальнення економічних й інституційних подій та тенденцій розвитку України протягом останнього десятиріччя виступають теоретико-методологічним підґрунтям висновку, що наша країна увійшла у фазу цивілізаційних зламів. Вони цілком об'єктивно зумовлюють системні виклики й загрози для держави і суспільства, які суттєво загострилися в наслідок військово-політичних подій 2014 - 2015 рр. Це актуалізує значення обґрунтування адекватного економічного парадигмального знання, яке в Україні лише починає формуватися [1 - 3] й має втілитися в опрацювання сучасної парадигми. Опрацювання питань парадигматики (вчення про побудову та структуру парадигми в різних сферах людського буття) на основі праць її засновника Т. Куна [4; 5] з використанням досвіду розробки «нового курсу Рузвельта» в США, «лінії Доджа» в Японії та економічної програми Л. Ерхарда в ФРН дає підстави зазначити, що, в укрупненому групуванні, головними теоретико-методологічними й гносеологічними складовими обґрунтування сучасної економічної парадигми України є доцільним виокремити такі.

Перша. Визначення сутності економічної парадигми й логіки її опрацювання; фундаментальних теорій, які є необхідними і достатніми для розв'язання проблем парадигматики в економічній сфері та загальнотеоретична класифікація категорії «економічна парадигма».

Друга. Розкриття сутності механізму досягнення стратегічної мети економічної парадигми; конкретизація її загальнотеоретичних ознак в класифікаційних характеристиках дефініції «сучасна економічна парадигма України» та обґрунтування економічної доктрини як основи підсумкового науково-практичного розв'язання відповідних проблем.

Слід зазначити, що перша складова за своєю суттю, висловлюючись термінологією Т. Куна, є передпарадигмальною. Її функціональним призначенням виступає опрацювання фундаментального знання парадигматики й гносеологічних операцій стосовно розв'язання її проблем в економічній сфері. Друга складова – парадигмальна несе безпосередньо економічне «навантаження»: від визначення дефініції «сучасна економічна парадигма України» до розкриття механізму досягнення стратегічної мети економічної парадигми й необхідних відповідних заходів інституційного супроводу.

Опрацювання першої складової є необхідним провадити з урахуванням наступного. Формування економічної парадигми, порівняно з розв'язанням подібної проблеми щодо, наприклад, природничих наук, у науковому плані об'єктивно є більш складним і ширшим. Це зумовлюється необхідністю реалі-

7. Белик А. А. Человек в экономической антропологии / А. А. Белик; Институт этнологии и антропологии РАН им. Н.Н. Миклухо-Маклая. – М.: Издательство Ипполитова, 2013. – 372 с.

1.2 Економічна парадигматика: вихідні методологічні та гносеологічні основи формування

Узагальнення економічних й інституційних подій та тенденцій розвитку України протягом останнього десятиріччя виступають теоретико-методологічним підґрунтям висновку, що наша країна увійшла у фазу цивілізаційних зламів. Вони цілком об'єктивно зумовлюють системні виклики й загрози для держави і суспільства, які суттєво загострилися в наслідок військово-політичних подій 2014 - 2015 рр. Це актуалізує значення обґрунтування адекватного економічного парадигмального знання, яке в Україні лише починає формуватися [1 - 3] й має втілитися в опрацювання сучасної парадигми. Опрацювання питань парадигматики (вчення про побудову та структуру парадигми в різних сферах людського буття) на основі праць її засновника Т. Куна [4; 5] з використанням досвіду розробки «нового курсу Рузвельта» в США, «лінії Доджа» в Японії та економічної програми Л. Ерхарда в ФРН дає підстави зазначити, що, в укрупненому групуванні, головними теоретико-методологічними й гносеологічними складовими обґрунтування сучасної економічної парадигми України є доцільним виокремити такі.

Перша. Визначення сутності економічної парадигми й логіки її опрацювання; фундаментальних теорій, які є необхідними і достатніми для розв'язання проблем парадигматики в економічній сфері та загальнотеоретична класифікація категорії «економічна парадигма».

Друга. Розкриття сутності механізму досягнення стратегічної мети економічної парадигми; конкретизація її загальнотеоретичних ознак в класифікаційних характеристиках дефініції «сучасна економічна парадигма України» та обґрунтування економічної доктрини як основи підсумкового науково-практичного розв'язання відповідних проблем.

Слід зазначити, що перша складова за своєю суттю, висловлюючись термінологією Т. Куна, є передпарадигмальною. Її функціональним призначенням виступає опрацювання фундаментального знання парадигматики й гносеологічних операцій стосовно розв'язання її проблем в економічній сфері. Друга складова – парадигмальна несе безпосередньо економічне «навантаження»: від визначення дефініції «сучасна економічна парадигма України» до розкриття механізму досягнення стратегічної мети економічної парадигми й необхідних відповідних заходів інституційного супроводу.

Опрацювання першої складової є необхідним провадити з урахуванням наступного. Формування економічної парадигми, порівняно з розв'язанням подібної проблеми щодо, наприклад, природничих наук, у науковому плані об'єктивно є більш складним і ширшим. Це зумовлюється необхідністю реалі-

зації практичної функції економічної науки. Тому, в економіці розв'язання парадигмальних проблем трансформується в площину забезпечення їхнього інституційного супроводу. Виходячи з зазначеного, обґрунтування й реалізація економічної парадигми зумовлює необхідність вибудовування своєрідної тріади: економічний імператив (вихідне узагальнююче сутнісно значиме наказове припис-правило, котре закладається в основу формування економічної парадигми) – економічна парадигма (визначальна концептуальна модель, яка, конкретизуючи економічний імператив, в контексті загальнонаціональної містить постановку базисної економічної проблеми та відображає методологічний підхід її розв'язання) – економічна доктрина (системний нормативно-правовий акт, що забезпечує інституційний супровід розв'язання проблеми, визначеної у якості економічної парадигми).

Невід'ємною атрибутивною ознакою парадигми є виокремлення фундаментальних вчень-теорій, які не тільки в сучасних умовах користуються загальним визнанням наукової спільноти, а й протягом достатньо тривалого часу будуть визначати відповідні майбутні дослідження. Ретроспективний аналіз еволюції розвитку філософії, економічної й соціальної наук та історії науки є підґрунтям щодо визначення у якості фундаментальних вчень, які за своїм змістом та рівнем сучасного опрацювання, в змозі стати основою обґрунтування економічної парадигми, такі: теорія інноваційної структурної трансформації (її внутрішньо невід'ємними складовими є теорія структури, теорія синергетики та теорія інновацій), теорія еволюціонізму, теорія інституціоналізму.

Принципово важливим у методологічному плані є конкретизація загального поняття «парадигма» стосовно економічної сфери. Це потребує, на відміну від, скажімо, природничих наук, обов'язкового відбиття в понятті «економічна парадигма», поряд з узагальненими характеристиками, таких опорних понять: «стратегічна мета парадигми»; «загальні інституційні передумови»; «механізм досягнення стратегічної мети»; «визначальні заходи (інструменти) досягнення стратегічної мети»; «часові параметри парадигми». Відповідно до наведеного гносеологічного постулату, поняття «економічна парадигма» у загальнотеоретичному розумінні може бути викладене наступним чином. Це – визначальна концептуальна модель обґрунтування стратегічної мети держави в межах певного часового етапу та інституційних передумов, головного механізму досягнення та супідрядних з ним інструментів досягнення поставленої мети.

Стосовно другої з визначених складових обґрунтування економічної парадигми відмітимо таке. Дослідження сукупності аспектів теорії інноваційної структурної трансформації [6; 7] виступають підґрунтям визначення у якості механізму досягнення стратегічної мети сучасної економічної парадигми України інноваційно-структурних перетворень. Їхньою внутрішньою сутнісною основою є інноваційно-структурні процеси (обґрунтування змісту категорії «інноваційно-структурні процеси», її загальнонаукової характеристики, специфікації інноваційно-структурних процесів у соціально-економічній сфері та їхньої економіко-математичної оцінки у відповідності до законодавства України є об'єктами інтелектуальної власності автора [8; 9]). Дефініція цієї категорії

зації практичної функції економічної науки. Тому, в економіці розв'язання парадигмальних проблем трансформується в площину забезпечення їхнього інституційного супроводу. Виходячи з зазначеного, обґрунтування й реалізація економічної парадигми зумовлює необхідність вибудовування своєрідної тріади: економічний імператив (вихідне узагальнююче сутнісно значиме наказове припис-правило, котре закладається в основу формування економічної парадигми) – економічна парадигма (визначальна концептуальна модель, яка, конкретизуючи економічний імператив, в контексті загальнонаціональної містить постановку базисної економічної проблеми та відображає методологічний підхід її розв'язання) – економічна доктрина (системний нормативно-правовий акт, що забезпечує інституційний супровід розв'язання проблеми, визначеної у якості економічної парадигми).

Невід'ємною атрибутивною ознакою парадигми є виокремлення фундаментальних вчень-теорій, які не тільки в сучасних умовах користуються загальним визнанням наукової спільноти, а й протягом достатньо тривалого часу будуть визначати відповідні майбутні дослідження. Ретроспективний аналіз еволюції розвитку філософії, економічної й соціальної наук та історії науки є підґрунтям щодо визначення у якості фундаментальних вчень, які за своїм змістом та рівнем сучасного опрацювання, в змозі стати основою обґрунтування економічної парадигми, такі: теорія інноваційної структурної трансформації (її внутрішньо невід'ємними складовими є теорія структури, теорія синергетики та теорія інновацій), теорія еволюціонізму, теорія інституціоналізму.

Принципово важливим у методологічному плані є конкретизація загального поняття «парадигма» стосовно економічної сфери. Це потребує, на відміну від, скажімо, природничих наук, обов'язкового відбиття в понятті «економічна парадигма», поряд з узагальненими характеристиками, таких опорних понять: «стратегічна мета парадигми»; «загальні інституційні передумови»; «механізм досягнення стратегічної мети»; «визначальні заходи (інструменти) досягнення стратегічної мети»; «часові параметри парадигми». Відповідно до наведеного гносеологічного постулату, поняття «економічна парадигма» у загальнотеоретичному розумінні може бути викладене наступним чином. Це – визначальна концептуальна модель обґрунтування стратегічної мети держави в межах певного часового етапу та інституційних передумов, головного механізму досягнення та супідрядних з ним інструментів досягнення поставленої мети.

Стосовно другої з визначених складових обґрунтування економічної парадигми відмітимо таке. Дослідження сукупності аспектів теорії інноваційної структурної трансформації [6; 7] виступають підґрунтям визначення у якості механізму досягнення стратегічної мети сучасної економічної парадигми України інноваційно-структурних перетворень. Їхньою внутрішньою сутнісною основою є інноваційно-структурні процеси (обґрунтування змісту категорії «інноваційно-структурні процеси», її загальнонаукової характеристики, специфікації інноваційно-структурних процесів у соціально-економічній сфері та їхньої економіко-математичної оцінки у відповідності до законодавства України є об'єктами інтелектуальної власності автора [8; 9]). Дефініція цієї категорії

представлена таким чином. Інноваційно-структурні процеси це – сукупність якісно визначених динамічних перетворень на новітніх засадах, які характеризуються формуванням прогресивних чинників функціонування структури й призводять до підвищення рівня її організації та виникнення принципово-нових взаємозумовленостей складових розвитку.

Сукупність наведених теоретико-методологічних положень і гносеологічних операцій виступають основою категоріального визначення дефініції «економічна парадигма України» стосовно часового етапу сьогодення (в контексті парадигматики). Сучасна економічна парадигма України це – економічне забезпечення національної безпеки України як незалежної цілісної суверенної держави з метою формування на підґрунті здійснення інноваційно-структурних перетворень, складовими котрих є децентралізація економічної влади, налагодження дієвого державно-приватного співробітництва й втілення державницького міжнародного інтеграційного курсу, ефективного й соціально-відповідального правового демократичного громадського суспільства.

Друга складова обґрунтування економічної парадигми має на меті також формування науково-практичного знання стосовно її реалізації. Саме ця складова виступає основою заключної компоненти дисциплінарної матриці Т. Куна, яка передбачає визначення норм і механізмів вибудовування прикладного знання. Відповідно до пропонованої тріади, обґрунтування та розв'язання парадигми має бути втілено в опрацювання економічної доктрини. Виходячи з даної тріади, категоріального визначення дефініції «сучасна економічна парадигма України» та змісту доктринальних засад формування соціально-економічного розвитку, сучасною економічною доктриною нашої країни слід визначити інноваційну структурну трансформацію національного господарства.

Наведене доводить теоретико-методологічну доцільність визначення необхідної Національної програми України «Інноваційна структурна трансформація національного господарства» як сучасної економічної доктрини держави на майбутній парадигмальний етап розвитку (два-три середньострокові часові періоди: 15 - 20 років). Даний етап дослідження дає можливість відображення загальної логіки й змісту визначальних теоретико-методологічних та гносеологічних основ економічної парадигматики (рис. 1.1).

представлена таким чином. Інноваційно-структурні процеси це – сукупність якісно визначених динамічних перетворень на новітніх засадах, які характеризуються формуванням прогресивних чинників функціонування структури й призводять до підвищення рівня її організації та виникнення принципово-нових взаємозумовленостей складових розвитку.

Сукупність наведених теоретико-методологічних положень і гносеологічних операцій виступають основою категоріального визначення дефініції «економічна парадигма України» стосовно часового етапу сьогодення (в контексті парадигматики). Сучасна економічна парадигма України це – економічне забезпечення національної безпеки України як незалежної цілісної суверенної держави з метою формування на підґрунті здійснення інноваційно-структурних перетворень, складовими котрих є децентралізація економічної влади, налагодження дієвого державно-приватного співробітництва й втілення державницького міжнародного інтеграційного курсу, ефективного й соціально-відповідального правового демократичного громадського суспільства.

Друга складова обґрунтування економічної парадигми має на меті також формування науково-практичного знання стосовно її реалізації. Саме ця складова виступає основою заключної компоненти дисциплінарної матриці Т. Куна, яка передбачає визначення норм і механізмів вибудовування прикладного знання. Відповідно до пропонованої тріади, обґрунтування та розв'язання парадигми має бути втілено в опрацювання економічної доктрини. Виходячи з даної тріади, категоріального визначення дефініції «сучасна економічна парадигма України» та змісту доктринальних засад формування соціально-економічного розвитку, сучасною економічною доктриною нашої країни слід визначити інноваційну структурну трансформацію національного господарства.

Наведене доводить теоретико-методологічну доцільність визначення необхідної Національної програми України «Інноваційна структурна трансформація національного господарства» як сучасної економічної доктрини держави на майбутній парадигмальний етап розвитку (два-три середньострокові часові періоди: 15 - 20 років). Даний етап дослідження дає можливість відображення загальної логіки й змісту визначальних теоретико-методологічних та гносеологічних основ економічної парадигматики (рис. 1.1).

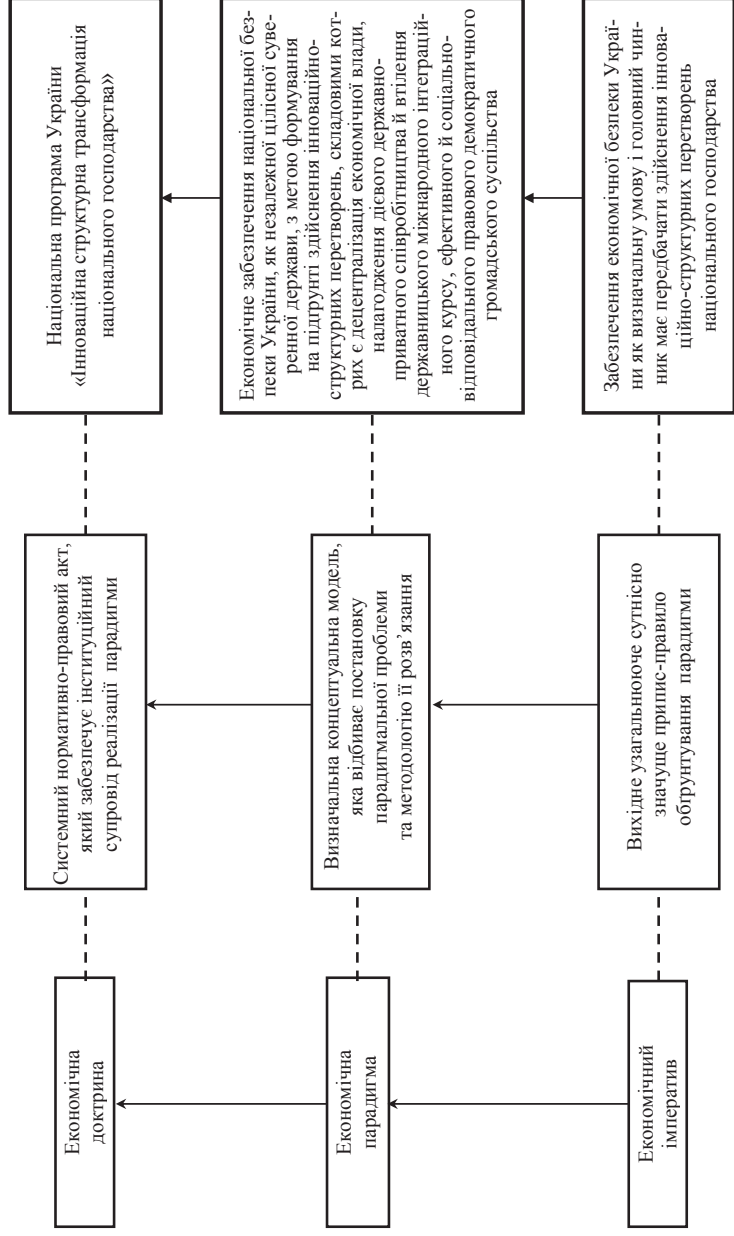


Рис. 1.1 – Визначальні теоретико-методологічні та гносеологічні основи економічної парадигматики

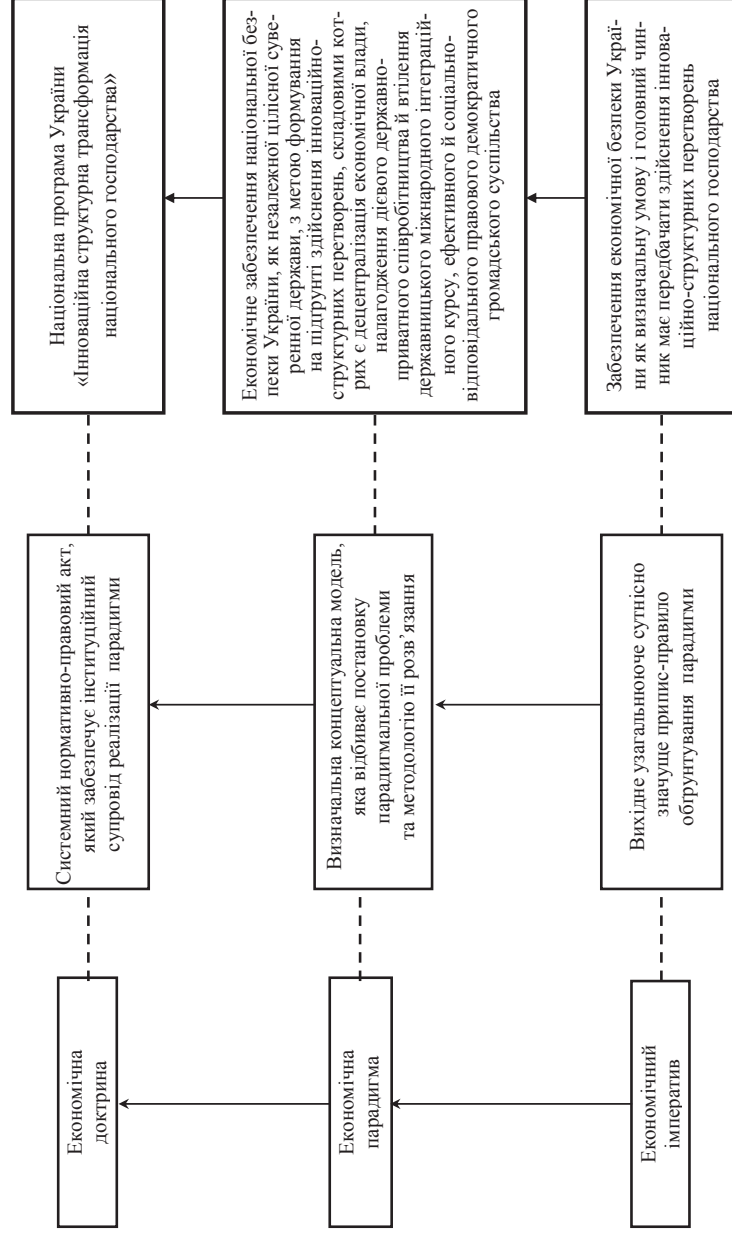


Рис. 1.1 – Визначальні теоретико-методологічні та гносеологічні основи економічної парадигматики

Список використаних джерел до п. 1.2

1. Гесць В. Ліберально-демократичні основи: курс на модернізацію України / В. Гесць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 4 - 20
2. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.
3. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: моногр./ І. Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2012. – 655 с.
4. Кун Т. Структура научных революций. С вводной статьей и дополнениями 1969 г. / Т. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
5. Kuhn T. S. The Caloric Theory of Adiabatic Compression / T.S. Kuhn // Isis, XLIX, 1958 p. 132 - 140
6. Чеботарьов В. Теорія структурних трансформацій як філософська проблема / В. Чеботарьов // Філософська думка. – 2003. – № 1. – С. 123 - 132
7. Чеботарев В. Инновационная структурная трансформация национальных экономик в условиях глобализации / В. Чеботарев // Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике: моногр. в 2-х т. / под ред. Ю. М. Осипова. – М.: Экономистъ, 2004. – Т. 2. – С. 872 - 879
8. Чеботарьов В. А. Методологія визначення поняття «Інноваційно-структурні процеси» та його класифікація як загальнонаукової категорії. Свідчення Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38516 від 27.05.2011 р. / Державна служба інтелектуальної власності України // Офіційний бюлетень № 25. – К., 2011. – С. 97
9. Чеботарьов В. А. Специфікація інноваційно-структурних процесів та основи їх економіко-математичної оцінки в соціально-економічній сфері. Свідчення Департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38517 від 27.05.2011 р. / Державна служба інтелектуальної власності України // Офіційний бюлетень № 25. – К., 2011. – С. 97 - 98

1.3 Організаційний механізм прискореного економічного розвитку

Економічний розвиток все більше асоціюється зі швидкістю протікання економічних процесів, яка збільшується за рахунок якісного управління часом. Система запізнювань в економічних процесах характеризує деяку інерційність економічного розвитку, яка полягає в тому, що сформовані до певного моменту пропорції в економіці можна змінити лише поступово, і будь-які структурні зміни вимагають деякого часу. Як правило, при цьому, чим глибше і масштабніше необхідні перетворення, тим більше часу потрібно для їх здійснення [1, с. 9], відповідно, в Україні загострюється необхідність прискорення та економії часу. Хоча закон економії робочого часу діяв завжди, протяжність економічних трансакцій, вага одиниці суспільного часу в попередні епохи була іншою. Оскільки економічний час характеризується неоднорідністю, кожній еко-

Список використаних джерел до п. 1.2

1. Гесць В. Ліберально-демократичні основи: курс на модернізацію України / В. Гесць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 4 - 20
2. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с.
3. Манцуров І. Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: моногр./ І. Г. Манцуров. – К.: НДЕІ, 2012. – 655 с.
4. Кун Т. Структура научных революций. С вводной статьей и дополнениями 1969 г. / Т. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 300 с.
5. Kuhn T. S. The Caloric Theory of Adiabatic Compression / T.S. Kuhn // Isis, XLIX, 1958 p. 132 - 140
6. Чеботарьов В. Теорія структурних трансформацій як філософська проблема / В. Чеботарьов // Філософська думка. – 2003. – № 1. – С. 123 - 132
7. Чеботарев В. Инновационная структурная трансформация национальных экономик в условиях глобализации / В. Чеботарев // Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике: моногр. в 2-х т. / под ред. Ю. М. Осипова. – М.: Экономистъ, 2004. – Т. 2. – С. 872 - 879
8. Чеботарьов В. А. Методологія визначення поняття «Інноваційно-структурні процеси» та його класифікація як загальнонаукової категорії. Свідчення Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38516 від 27.05.2011 р. / Державна служба інтелектуальної власності України // Офіційний бюлетень № 25. – К., 2011. – С. 97
9. Чеботарьов В. А. Специфікація інноваційно-структурних процесів та основи їх економіко-математичної оцінки в соціально-економічній сфері. Свідчення Департаменту інтелектуальної власності Міністерства освіти і науки України про реєстрацію авторського права № 38517 від 27.05.2011 р. / Державна служба інтелектуальної власності України // Офіційний бюлетень № 25. – К., 2011. – С. 97 - 98

1.3 Організаційний механізм прискореного економічного розвитку

Економічний розвиток все більше асоціюється зі швидкістю протікання економічних процесів, яка збільшується за рахунок якісного управління часом. Система запізнювань в економічних процесах характеризує деяку інерційність економічного розвитку, яка полягає в тому, що сформовані до певного моменту пропорції в економіці можна змінити лише поступово, і будь-які структурні зміни вимагають деякого часу. Як правило, при цьому, чим глибше і масштабніше необхідні перетворення, тим більше часу потрібно для їх здійснення [1, с. 9], відповідно, в Україні загострюється необхідність прискорення та економії часу. Хоча закон економії робочого часу діяв завжди, протяжність економічних трансакцій, вага одиниці суспільного часу в попередні епохи була іншою. Оскільки економічний час характеризується неоднорідністю, кожній еко-

номічній системі притаманні властиві лише для неї модулі часового виміру [2, с. 13]. Наразі вітчизняна економіка характеризується повільною реакцією на зверх швидкі зміни зовнішнього економічного середовища, тому вкрай потребує масштабних трансформацій. Щоб уникнути остаточної долі сировинного прирідка, в Україні терміново необхідно проводити реформування, спрямоване на економію часу та прискорення економічних процесів. Слід поглиблювати та прискорювати (через допущене на 20 - 30 років і більше відставання) політичні, правові, економічні й соціальні реформи, які б наближали Україну до найбільш конкурентоспроможних країн світу. Сприяти прискоренню таких реформ повинна свідомо і контрольована суспільством участь усіх його структур на кожному рівні управління в підвищенні національної конкурентоспроможності [3, с. 76].

В межах визначених у [4, с. 26 - 32] пріоритетів економічного розвитку, організація прискорення економічних процесів може здійснюватись шляхом реалізації наступних заходів:

- формування системи стратегічного планування та прогнозування економічного розвитку на основі залучення науково-технічного потенціалу до вибору пріоритетних напрямів та механізмів розвитку, а також процедур їх відкритого обговорення;
- швидка переорієнтація виробництва на високотехнологічне на основі виявлення національних пріоритетів та чинників конкурентоспроможності;
- спрощення бюрократичних процедур в економічних процесах з метою економії часу на формування механізмів реалізації стратегії випереджаючого економічного розвитку;
- стимулювання науково-технічного розвитку, дослідницьких розробок, венчурного бізнесу шляхом мінімізації фіскального тиску і за рахунок перерозподілу фінансування на користь наукомістких галузей;
- реформування системи освіти з метою відповідності останньої умовам вищих технологічних устроїв;
- прискорене опанування результатів наукових досліджень шляхом інноваційної діяльності;
- організація якісного контролю за виконанням завдань у рамках стратегії випереджаючого економічного розвитку.

Виконання окреслених заходів за певний (визначений) період часу може стати показником ефективності роботи уряду в реалізації стратегії випереджаючого розвитку.

В. Б. Занг у [5, с. 284] обґрунтовує, що коли проміжок часу, який розглядається, дуже малий, повільні зміни в економічному аналізі можуть трактуватись як константи; якщо період часу дуже великий, швидкі зміни можуть бути представлені як функції повільних, і, таким чином, швидкі зміни будуть неявно присутні в рівняннях динаміки. На досить великому проміжку часу швидкі зміни «управляються» повільними, тобто, як тільки повільні зміни зміняться, швидкі зміни «відчують» нове положення рівноваги дуже швидко. Це підкреслює важливість єдиної стратегії на тривалий час. З кожною зміною влади в перебігу малого проміжку часу змінюються закони і стратегії, будучи малими змінними і фактично константами в довгостроковому періоді, що пояснює відсутність позитивних змін на шкалі розвитку, незважаючи на всілякі коротко-

номічній системі притаманні властиві лише для неї модулі часового виміру [2, с. 13]. Наразі вітчизняна економіка характеризується повільною реакцією на зверх швидкі зміни зовнішнього економічного середовища, тому вкрай потребує масштабних трансформацій. Щоб уникнути остаточної долі сировинного прирідка, в Україні терміново необхідно проводити реформування, спрямоване на економію часу та прискорення економічних процесів. Слід поглиблювати та прискорювати (через допущене на 20 - 30 років і більше відставання) політичні, правові, економічні й соціальні реформи, які б наближали Україну до найбільш конкурентоспроможних країн світу. Сприяти прискоренню таких реформ повинна свідомо і контрольована суспільством участь усіх його структур на кожному рівні управління в підвищенні національної конкурентоспроможності [3, с. 76].

В межах визначених у [4, с. 26 - 32] пріоритетів економічного розвитку, організація прискорення економічних процесів може здійснюватись шляхом реалізації наступних заходів:

- формування системи стратегічного планування та прогнозування економічного розвитку на основі залучення науково-технічного потенціалу до вибору пріоритетних напрямів та механізмів розвитку, а також процедур їх відкритого обговорення;
- швидка переорієнтація виробництва на високотехнологічне на основі виявлення національних пріоритетів та чинників конкурентоспроможності;
- спрощення бюрократичних процедур в економічних процесах з метою економії часу на формування механізмів реалізації стратегії випереджаючого економічного розвитку;
- стимулювання науково-технічного розвитку, дослідницьких розробок, венчурного бізнесу шляхом мінімізації фіскального тиску і за рахунок перерозподілу фінансування на користь наукомістких галузей;
- реформування системи освіти з метою відповідності останньої умовам вищих технологічних устроїв;
- прискорене опанування результатів наукових досліджень шляхом інноваційної діяльності;
- організація якісного контролю за виконанням завдань у рамках стратегії випереджаючого економічного розвитку.

Виконання окреслених заходів за певний (визначений) період часу може стати показником ефективності роботи уряду в реалізації стратегії випереджаючого розвитку.

В. Б. Занг у [5, с. 284] обґрунтовує, що коли проміжок часу, який розглядається, дуже малий, повільні зміни в економічному аналізі можуть трактуватись як константи; якщо період часу дуже великий, швидкі зміни можуть бути представлені як функції повільних, і, таким чином, швидкі зміни будуть неявно присутні в рівняннях динаміки. На досить великому проміжку часу швидкі зміни «управляються» повільними, тобто, як тільки повільні зміни зміняться, швидкі зміни «відчують» нове положення рівноваги дуже швидко. Це підкреслює важливість єдиної стратегії на тривалий час. З кожною зміною влади в перебігу малого проміжку часу змінюються закони і стратегії, будучи малими змінними і фактично константами в довгостроковому періоді, що пояснює відсутність позитивних змін на шкалі розвитку, незважаючи на всілякі коротко-

строкові бюрократичні спроби поліпшити соціально-економічний стан країни. Таким чином, на основі досвіду розвинутих країн та науково-практичних напрацювань учених, розглянутих у [6, 7] можна зробити висновок, що задля випереджаючого економічного розвитку Україні необхідно трансформувати модель державного регулювання національної економіки, яка б базувалась на помірно демократичних підходах до управління, що, в свою чергу, мають сформуватися шляхом визначення філософських, політичних, правових, моральних та релігійних поглядів. Якщо успіхи китайських реформ стали наслідком послідовності дій та постійної підтримки незмінного уряду, то українські стратегії (які мають бути за своєю квінтесенцією довгостроковими) змінюються з кожною зміною уряду. Регулярне невиконання державних планів традиційно списується до переліку вад колишнього уряду. Ця проблема може бути вирішена прийняттям на демократичних засадах загальнонаціональної стратегії країни, яку коригуватиме не уряд, а незалежна національна наукова рада. Урахування структурних особливостей самоорганізації вітчизняної економіки дозволить у період високих темпів структурних змін обмежити державне втручання корекцією напрямів структурного руху, а в періоди спаду інтенсивності структурних змін – проводити політику їх прискорення. [8, с. 40]. Саме незалежна національна наукова рада має стати оптимальною ключовою ланкою в механізмі стимулювання економічного розвитку країни.

Реалізація напрямів державної підтримки економічного розвитку може здійснюватись за наступною схемою (рис. 1.2).

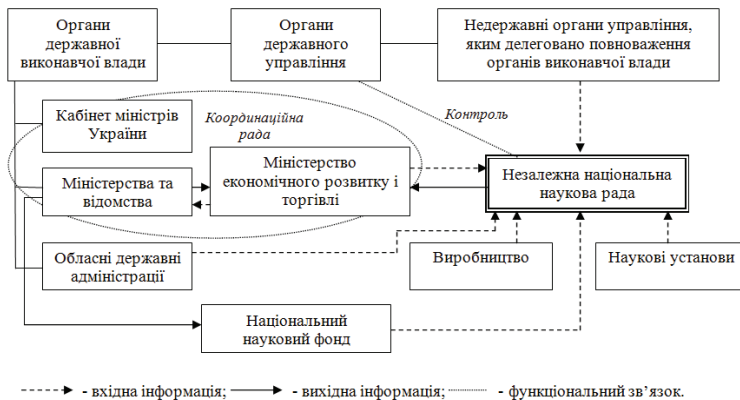


Рис. 1.2 – Організаційна схема забезпечення економічного розвитку органами виконавчої влади

Пропонована незалежна національна наукова рада на основі комплексу звітних та прогнозних даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі, а також власного моніторингу розроблятиме концепцію економічного розвитку, формуватиме стратегічні цілі, програми і плани, братиме участь у тактичному

строкові бюрократичні спроби поліпшити соціально-економічний стан країни. Таким чином, на основі досвіду розвинутих країн та науково-практичних напрацювань учених, розглянутих у [6, 7] можна зробити висновок, що задля випереджаючого економічного розвитку Україні необхідно трансформувати модель державного регулювання національної економіки, яка б базувалась на помірно демократичних підходах до управління, що, в свою чергу, мають сформуватися шляхом визначення філософських, політичних, правових, моральних та релігійних поглядів. Якщо успіхи китайських реформ стали наслідком послідовності дій та постійної підтримки незмінного уряду, то українські стратегії (які мають бути за своєю квінтесенцією довгостроковими) змінюються з кожною зміною уряду. Регулярне невиконання державних планів традиційно списується до переліку вад колишнього уряду. Ця проблема може бути вирішена прийняттям на демократичних засадах загальнонаціональної стратегії країни, яку коригуватиме не уряд, а незалежна національна наукова рада. Урахування структурних особливостей самоорганізації вітчизняної економіки дозволить у період високих темпів структурних змін обмежити державне втручання корекцією напрямів структурного руху, а в періоди спаду інтенсивності структурних змін – проводити політику їх прискорення. [8, с. 40]. Саме незалежна національна наукова рада має стати оптимальною ключовою ланкою в механізмі стимулювання економічного розвитку країни.

Реалізація напрямів державної підтримки економічного розвитку може здійснюватись за наступною схемою (рис. 1.2).

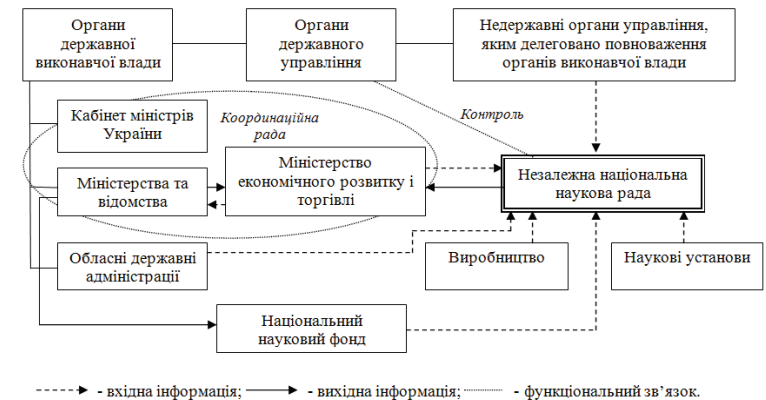


Рис. 1.2 – Організаційна схема забезпечення економічного розвитку органами виконавчої влади

Пропонована незалежна національна наукова рада на основі комплексу звітних та прогнозних даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі, а також власного моніторингу розроблятиме концепцію економічного розвитку, формуватиме стратегічні цілі, програми і плани, братиме участь у тактичному

плануванні, корегуватиме плани на основі моніторингу, експертних оцінок та сценаріїв, створюватиме механізм діалогу між державними, приватними, профспілковими та академічними установами з питань прискореного економічного розвитку, надаватиме консультаційні науково-інформаційні послуги Міністерствам та відомствам, здійснюватиме контроль за реалізацією заходів (для більшої об'єктивності разом з органами державного управління). До складу ради мають входити незалежні фахівці, робота яких не підпадатиме під політичний вплив, що забезпечить дотримання розробленої стратегії незалежно від зміни уряду. Координаційна рада, до складу якої мають увійти Кабінет міністрів і Міністерства й відомства, узгоджуватиме розроблені програми, відповідатиме за надання їм законності, обиратиме механізми та засоби їх реалізації, визначатиме терміни, виконавців, ресурси, відповідатиме за оперативне планування тощо. На недержавні органи управління покладено завдання ініціювання та підтримки неурядових проєктів. Національний науковий фонд має стимулювати НДДКР, підтримувати загальнонаціональні проєкти тощо.

Отже, задля виконання окреслених завдань щодо організації прискореного економічного розвитку пропонується здійснити наступні кроки.

1. Створити незалежну національну наукову Раду, до складу якої мають входити вчені та практики. *Час виконання:* три місяці.

2. Розробити національну стратегію випереджаючого соціально-економічного розвитку на основі виявлення пріоритетних напрямів розвитку та конкурентних переваг країни. Ключовим аспектом стратегії має стати економічне прискорення. *Час виконання:* три місяці.

3. Спростити систему звітності у всіх сферах соціально-економічної діяльності. Загальновідомо, що вже давно основним показником роботи будь-якої інстанції є кількість паперів. Спрощення передбачає:

- скасування всіх форм звітів, що не використовуються в якості підсумкового вагомого показника діяльності або не слугують інформацією для формування важливих аналітичних матеріалів;
- скасування документів, що дублюють інформацію в інших документах;
- скорочення неефективних дозволів, ліцензій та надлишкових регулювань і перевірок підприємницької діяльності;
- уніфікацію наявних форм звітності для можливості подачі їх одночасно до декількох інстанцій;
- масове впровадження електронної звітності, що полегшить її збір та обробку. *Час виконання:* шість місяців.

4. Розвиток вітчизняної мережевої комунікації. Створення он-лайн сервісу «Віртуальна держава», в основу якої може бути покладена норвезька система «Алтін», яка б включала віртуальні соціально-економічні сфери за секторами та виконувала б інформаційну, консультативну та інші функції, що значно економило б час державних службовців й інших громадян країни. Розвинута інформаційна економіка характеризується як «швидка» через свій ефект прискорення саме під час реалізації своїх функцій у режимі он-лайн (у швидкісному режимі реального часу), перетворюючись в реальні матеріальні, в тому числі, й економічні, цінності та функціональні переваги, що виступає потужним стимулом нового прискорення. Перевагами такого сервісу стануть:

плануванні, корегуватиме плани на основі моніторингу, експертних оцінок та сценаріїв, створюватиме механізм діалогу між державними, приватними, профспілковими та академічними установами з питань прискореного економічного розвитку, надаватиме консультаційні науково-інформаційні послуги Міністерствам та відомствам, здійснюватиме контроль за реалізацією заходів (для більшої об'єктивності разом з органами державного управління). До складу ради мають входити незалежні фахівці, робота яких не підпадатиме під політичний вплив, що забезпечить дотримання розробленої стратегії незалежно від зміни уряду. Координаційна рада, до складу якої мають увійти Кабінет міністрів і Міністерства й відомства, узгоджуватиме розроблені програми, відповідатиме за надання їм законності, обиратиме механізми та засоби їх реалізації, визначатиме терміни, виконавців, ресурси, відповідатиме за оперативне планування тощо. На недержавні органи управління покладено завдання ініціювання та підтримки неурядових проєктів. Національний науковий фонд має стимулювати НДДКР, підтримувати загальнонаціональні проєкти тощо.

Отже, задля виконання окреслених завдань щодо організації прискореного економічного розвитку пропонується здійснити наступні кроки.

1. Створити незалежну національну наукову Раду, до складу якої мають входити вчені та практики. *Час виконання:* три місяці.

2. Розробити національну стратегію випереджаючого соціально-економічного розвитку на основі виявлення пріоритетних напрямів розвитку та конкурентних переваг країни. Ключовим аспектом стратегії має стати економічне прискорення. *Час виконання:* три місяці.

3. Спростити систему звітності у всіх сферах соціально-економічної діяльності. Загальновідомо, що вже давно основним показником роботи будь-якої інстанції є кількість паперів. Спрощення передбачає:

- скасування всіх форм звітів, що не використовуються в якості підсумкового вагомого показника діяльності або не слугують інформацією для формування важливих аналітичних матеріалів;
- скасування документів, що дублюють інформацію в інших документах;
- скорочення неефективних дозволів, ліцензій та надлишкових регулювань і перевірок підприємницької діяльності;
- уніфікацію наявних форм звітності для можливості подачі їх одночасно до декількох інстанцій;
- масове впровадження електронної звітності, що полегшить її збір та обробку. *Час виконання:* шість місяців.

4. Розвиток вітчизняної мережевої комунікації. Створення он-лайн сервісу «Віртуальна держава», в основу якої може бути покладена норвезька система «Алтін», яка б включала віртуальні соціально-економічні сфери за секторами та виконувала б інформаційну, консультативну та інші функції, що значно економило б час державних службовців й інших громадян країни. Розвинута інформаційна економіка характеризується як «швидка» через свій ефект прискорення саме під час реалізації своїх функцій у режимі он-лайн (у швидкісному режимі реального часу), перетворюючись в реальні матеріальні, в тому числі, й економічні, цінності та функціональні переваги, що виступає потужним стимулом нового прискорення. Перевагами такого сервісу стануть:

- відсутність ієрархічності, децентралізація, переважно горизонтальна функціональна взаємодія учасників;
- гнучкість, рухомість, мінливість форм та конфігурацій, легкість та швидкоплинність розпаду і створення нових структур;
- відкритість мережі для «входження» та «виходу»;
- загальна доступність ресурсів мережі (насамперед, інформаційних);
- рівноправність учасників мережі незалежно від їх ролі, ресурсів;
- відсутність інституційно формалізованих засад мережевих структур (взаємодія суб'єктів на основі неформальних норм та цінностей) [2, с. 14]. *Час виконання стартової версії*: один рік.

5. Спрощення організаційних структур державних органів, складні схеми роботи яких обтяжують та гальмують економічні процеси. Наприклад, планове створення урядом Національного агентства з питань запобігання корупції та Антикорупційного бюро вважаємо недоцільним. Завдання протидії корупції вже закріплені за органами виконавчої влади. Ще одна новостворена інстанція з функціями, що дублюються вже наявними органами, потягне за собою нову бюрократичну низку. Без внеску в розвиток свідомості громадян подолання корупційного механізму здається нереальною задачею. Зниження адміністративного та фіскального тиску на суб'єктів підприємництва сприятиме подальшій детінізації економіки. *Час виконання*: один рік.

6. Підтримка розвитку виробництва. Зосередження на залученні інвестицій у стратегічні галузі, звільнення інвесторів від податків строком від п'яти до десяти років, усестороння допомога інвесторам з початком виробництва, введення протекційних заходів для захисту вітчизняних виробництв. *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

7. Стимулювання малого та середнього венчурного бізнесу. Створення вільного середовища для розкриття підприємницького потенціалу. Посилення інформаційно-просвітницької діяльності та інформування громадськості про роль інновацій у підприємницькій діяльності. Проблема вітчизняного підприємництва полягає в хибності його квінтесенції та марності для національної економіки: чиста спекуляція не може стати рушієм економічного розвитку. По-перше, доцільне вкладення коштів в перспективні сфери технологічних проривів та освоєння нових галузей. По-друге, важливе зниження податкового тиску для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (скористатися можна запозиченою схемою зарубіжного досвіду, адекватною вітчизняним умовам). Розробити механізм подовження пільг підприємствам за результатами роботи, а не лише/чи на початкових етапах, тим самим стимулюючи їх активність та прагнення розвитку. *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

8. Швидка комерціалізація інновацій. Визначення на стадії НДДКР комерційного потенціалу розробок, зосередження необхідних ресурсів та управління процесами трансферу технологій. Усесторонній розвиток багатовекторного співробітництва. Формування банку ідей, задля чого доцільно організувати всеукраїнські конкурси відбору ідей у всіх сферах діяльності (серед всіх шарів населення: від школярів і домогосподарок до науковців). *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

- відсутність ієрархічності, децентралізація, переважно горизонтальна функціональна взаємодія учасників;
- гнучкість, рухомість, мінливість форм та конфігурацій, легкість та швидкоплинність розпаду і створення нових структур;
- відкритість мережі для «входження» та «виходу»;
- загальна доступність ресурсів мережі (насамперед, інформаційних);
- рівноправність учасників мережі незалежно від їх ролі, ресурсів;
- відсутність інституційно формалізованих засад мережевих структур (взаємодія суб'єктів на основі неформальних норм та цінностей) [2, с. 14]. *Час виконання стартової версії*: один рік.

5. Спрощення організаційних структур державних органів, складні схеми роботи яких обтяжують та гальмують економічні процеси. Наприклад, планове створення урядом Національного агентства з питань запобігання корупції та Антикорупційного бюро вважаємо недоцільним. Завдання протидії корупції вже закріплені за органами виконавчої влади. Ще одна новостворена інстанція з функціями, що дублюються вже наявними органами, потягне за собою нову бюрократичну низку. Без внеску в розвиток свідомості громадян подолання корупційного механізму здається нереальною задачею. Зниження адміністративного та фіскального тиску на суб'єктів підприємництва сприятиме подальшій детінізації економіки. *Час виконання*: один рік.

6. Підтримка розвитку виробництва. Зосередження на залученні інвестицій у стратегічні галузі, звільнення інвесторів від податків строком від п'яти до десяти років, усестороння допомога інвесторам з початком виробництва, введення протекційних заходів для захисту вітчизняних виробництв. *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

7. Стимулювання малого та середнього венчурного бізнесу. Створення вільного середовища для розкриття підприємницького потенціалу. Посилення інформаційно-просвітницької діяльності та інформування громадськості про роль інновацій у підприємницькій діяльності. Проблема вітчизняного підприємництва полягає в хибності його квінтесенції та марності для національної економіки: чиста спекуляція не може стати рушієм економічного розвитку. По-перше, доцільне вкладення коштів в перспективні сфери технологічних проривів та освоєння нових галузей. По-друге, важливе зниження податкового тиску для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (скористатися можна запозиченою схемою зарубіжного досвіду, адекватною вітчизняним умовам). Розробити механізм подовження пільг підприємствам за результатами роботи, а не лише/чи на початкових етапах, тим самим стимулюючи їх активність та прагнення розвитку. *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

8. Швидка комерціалізація інновацій. Визначення на стадії НДДКР комерційного потенціалу розробок, зосередження необхідних ресурсів та управління процесами трансферу технологій. Усесторонній розвиток багатовекторного співробітництва. Формування банку ідей, задля чого доцільно організувати всеукраїнські конкурси відбору ідей у всіх сферах діяльності (серед всіх шарів населення: від школярів і домогосподарок до науковців). *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

9. Підвищення кваліфікації й освіти працівників та інноваційної культури суспільства шляхом стимулювання відповідальності та створення позитивного ставлення до інноваційної та інженерно-технічної діяльності. Розвиток професійних навичок і кадрового потенціалу в інноваційній сфері та в галузі реалізації цільових програм інноваційно-технологічного прогресу. Реорганізація системи освіти та умов працевлаштування (низька якість вищої освіти через легку доступність до одержання дипломів через мережу платних послуг (навчання за контрактом, для тих, хто не має здібностей) призводить до відсутності кваліфікованих фахівців і працевлаштуванню не за спеціальністю. В свою чергу, переваження вчителів середніх шкіл методичною (паперовою) роботою знижує якість їх безпосередньої роботи з учнями, що відбивається на якості знань випускників, які не можуть бути гідними абітурієнтами. Пропонується перегляд та спрощення системи звітності викладачів з переважанням ролі аудиторного навчання та організації і перевірки індивідуальних робіт). *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

10. Організація устороннього контролю за поетапним виконанням завдань в межах стратегії випереджаючого соціально-економічного розвитку зі встановленням конкретних термінів та критеріїв виконання, а також відповідне коригування. До системи критеріїв виконання завдань з організації прискореного економічного розвитку відносимо: 1) результативність випереджаючого соціально-економічного розвитку: показники економічного розвитку, показники соціального розвитку; 2) результативність управління економікою: результативність витрачання бюджетних коштів, ресурсні показники, задоволеність населення діяльністю органів управління. *Час розробки та впровадження базового механізму*: три місяці.

Розробка та реалізація заходів за перспективними напрямками соціально-економічного розвитку України на основі запропонованої організаційної схеми мають бути здійснені в найкоротший час, адже прискорення економічних процесів у світі вимагає швидкої реакції країн, які прагнуть якісних ефективних змін.

Список використаних джерел до п. 1.3

1. Блохин А. А. Время в экономике / А. А. Блохин. – М.: Наука, 1993. – 125 с.
2. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – №1. – С.4 - 18.
3. Шевченко Т. Г. Система впровадження досвіду конкурентоспроможних країн – передумова ефективних трансформаційних процесів в економіці України / Т. Г. Шевченко // Зб. матеріалів VII Міжнародної наук.-практ. конф. «Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів». – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – С. 74 - 77.
4. Ягельська К. Ю. Обґрунтування ключових напрямів забезпечення національного економічного розвитку / К. Ю. Ягельська // Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк «ДВНЗ» ДонНТУ, 2013. – Т 1. – С. 26 - 32.
5. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

9. Підвищення кваліфікації й освіти працівників та інноваційної культури суспільства шляхом стимулювання відповідальності та створення позитивного ставлення до інноваційної та інженерно-технічної діяльності. Розвиток професійних навичок і кадрового потенціалу в інноваційній сфері та в галузі реалізації цільових програм інноваційно-технологічного прогресу. Реорганізація системи освіти та умов працевлаштування (низька якість вищої освіти через легку доступність до одержання дипломів через мережу платних послуг (навчання за контрактом, для тих, хто не має здібностей) призводить до відсутності кваліфікованих фахівців і працевлаштуванню не за спеціальністю. В свою чергу, переваження вчителів середніх шкіл методичною (паперовою) роботою знижує якість їх безпосередньої роботи з учнями, що відбивається на якості знань випускників, які не можуть бути гідними абітурієнтами. Пропонується перегляд та спрощення системи звітності викладачів з переважанням ролі аудиторного навчання та організації і перевірки індивідуальних робіт). *Час розробки та впровадження базового механізму*: один рік.

10. Організація устороннього контролю за поетапним виконанням завдань в межах стратегії випереджаючого соціально-економічного розвитку зі встановленням конкретних термінів та критеріїв виконання, а також відповідне коригування. До системи критеріїв виконання завдань з організації прискореного економічного розвитку відносимо: 1) результативність випереджаючого соціально-економічного розвитку: показники економічного розвитку, показники соціального розвитку; 2) результативність управління економікою: результативність витрачання бюджетних коштів, ресурсні показники, задоволеність населення діяльністю органів управління. *Час розробки та впровадження базового механізму*: три місяці.

Розробка та реалізація заходів за перспективними напрямками соціально-економічного розвитку України на основі запропонованої організаційної схеми мають бути здійснені в найкоротший час, адже прискорення економічних процесів у світі вимагає швидкої реакції країн, які прагнуть якісних ефективних змін.

Список використаних джерел до п. 1.3

1. Блохин А. А. Время в экономике / А. А. Блохин. – М.: Наука, 1993. – 125 с.
2. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – №1. – С.4 - 18.
3. Шевченко Т. Г. Система впровадження досвіду конкурентоспроможних країн – передумова ефективних трансформаційних процесів в економіці України / Т. Г. Шевченко // Зб. матеріалів VII Міжнародної наук.-практ. конф. «Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів». – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – С. 74 - 77.
4. Ягельська К. Ю. Обґрунтування ключових напрямів забезпечення національного економічного розвитку / К. Ю. Ягельська // Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О. В. Кендюхова. – Донецьк «ДВНЗ» ДонНТУ, 2013. – Т 1. – С. 26 - 32.
5. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

6. Кендюхов О. В. Чинники випереджаючого економічного розвитку / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська // Вісник економічної науки України. – 2013. – №2. – С. 47 - 51.

7. Ягельська К. Ю. Державна підтримка національного економічного розвитку: теорія та практика / К. Ю. Ягельська // Економічні інновації: Зб. наук. праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, 2013. – Вип. 53. – С. 342 - 351.

8. Чайка Ю. Механізми структурного розвитку національної економіки / Ю. Чайка // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 30 - 41.

1.4 Методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем

Сучасні реалії, в яких опинилася економічна система України, потребує принципово нових підходів щодо організації економіко-господарської діяльності на всіх рівнях функціонування вітчизняних підприємств.

Особливої уваги в умовах перерозподілу продуктивних сил, зумовленого анексією Кримського півострова, воєнними діями на Донбасі, набуває оцінка й діагностика розвитку соціо-економічних систем в довгостроковій пролонгованій перспективі, зокрема, визначення методологічних основ означених процесів.

Це необхідне, по-перше, для відробки методів вирішення тих або інших задач на простих моделях, що мають іноді обмежене практичне значення через значний ступінь ідеалізації.

По-друге, що виключно важливо, потрібна розробка загальних методів щодо накопичення арсеналу засобів, якоюсь мірою випереджаючих практичні запити.

Проте, даний підхід вимагає побудови і розгляду неозорої кількості моделей. Якщо виходити з класифікації стадій розвитку організації представленої в монографії [7], то згідно циклічному розвитку необхідно розглянути 1014 варіантів моделей, при умові: стадій розвитку організацій $n = 5$ (по Грейнеру); видів кризи $m = 20$.

$$n^m = 5^{20} = 1014 \quad (1.1)$$

В даний час відома порівняно невелика кількість моделей соціально-економічних систем як об'єктів діагностики в антикризовому управлінні. Їх, на нашу думку, можна розбити на декілька груп залежно від ступеня їх абстрактності, тобто від того, які сторони систем отримали або не отримали своє віддзеркалення в цих моделях.

Разом з тим було б передчасно говорити про створення вичерпної класифікації моделей соціально-економічних систем в умовах антикризового управління.

Вивчивши опубліковані в літературі класифікації таких моделей, маємо нагоду констатувати, що в найпростіших моделях діагностики кризового стану соціально-економічних систем не враховується структура системи, тобто передбачається, що система складається з деякого числа непов'язаних між собою елементів.

6. Кендюхов О. В. Чинники випереджаючого економічного розвитку / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська // Вісник економічної науки України. – 2013. – №2. – С. 47 - 51.

7. Ягельська К. Ю. Державна підтримка національного економічного розвитку: теорія та практика / К. Ю. Ягельська // Економічні інновації: Зб. наук. праць. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, 2013. – Вип. 53. – С. 342 - 351.

8. Чайка Ю. Механізми структурного розвитку національної економіки / Ю. Чайка // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 3. – С. 30 - 41.

1.4 Методологічні основи діагностики стану й перспектив розвитку соціо-економічних систем

Сучасні реалії, в яких опинилася економічна система України, потребує принципово нових підходів щодо організації економіко-господарської діяльності на всіх рівнях функціонування вітчизняних підприємств.

Особливої уваги в умовах перерозподілу продуктивних сил, зумовленого анексією Кримського півострова, воєнними діями на Донбасі, набуває оцінка й діагностика розвитку соціо-економічних систем в довгостроковій пролонгованій перспективі, зокрема, визначення методологічних основ означених процесів.

Це необхідне, по-перше, для відробки методів вирішення тих або інших задач на простих моделях, що мають іноді обмежене практичне значення через значний ступінь ідеалізації.

По-друге, що виключно важливо, потрібна розробка загальних методів щодо накопичення арсеналу засобів, якоюсь мірою випереджаючих практичні запити.

Проте, даний підхід вимагає побудови і розгляду неозорої кількості моделей. Якщо виходити з класифікації стадій розвитку організації представленої в монографії [7], то згідно циклічному розвитку необхідно розглянути 1014 варіантів моделей, при умові: стадій розвитку організацій $n = 5$ (по Грейнеру); видів кризи $m = 20$.

$$n^m = 5^{20} = 1014 \quad (1.1)$$

В даний час відома порівняно невелика кількість моделей соціально-економічних систем як об'єктів діагностики в антикризовому управлінні. Їх, на нашу думку, можна розбити на декілька груп залежно від ступеня їх абстрактності, тобто від того, які сторони систем отримали або не отримали своє віддзеркалення в цих моделях.

Разом з тим було б передчасно говорити про створення вичерпної класифікації моделей соціально-економічних систем в умовах антикризового управління.

Вивчивши опубліковані в літературі класифікації таких моделей, маємо нагоду констатувати, що в найпростіших моделях діагностики кризового стану соціально-економічних систем не враховується структура системи, тобто передбачається, що система складається з деякого числа непов'язаних між собою елементів.

В іншому класі моделей, що враховують структуру системи, їх можна розділити на дві групи залежно від того, явно або не явно враховується ця структура.

В першому випадку при створенні моделі повинні бути вказані дії, прикладені до зовнішніх входів системи, і функціональні зв'язки між діями і реакціями, спостережуваними на зовнішніх виходах системи залежно від стану системи. Будь-хто, можливий для даної моделі, перевірка полягає у визначенні реакції системи на задану дію.

В другому випадку модель соціально-економічної системи, що діагностується, можна розглядати як кінцеву безліч пов'язаних між собою підсистем.

Тут вірно те, що кожний елемент системи відповідає певною реакцією на прикладену сукупність дій, в число яких можуть входити реакції інших елементів.

Забродський В. А. та Кизим М. О. запропонували наступну принципову схему діагностики фінансової стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС), які подано на рис. 1.3. [55, с. 6].

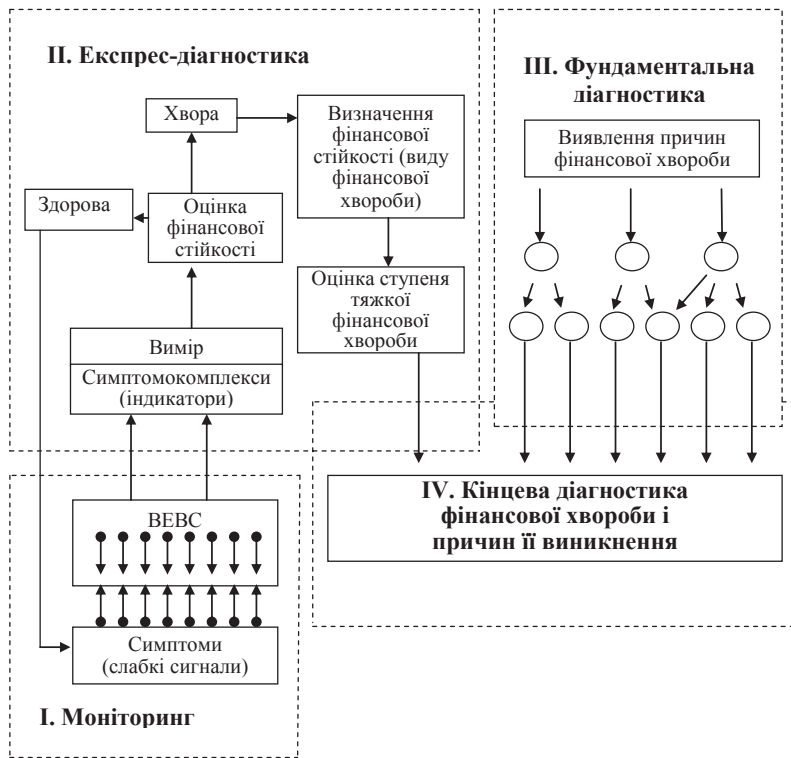


Рис. 1.3 – Схема діагностики стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем

В іншому класі моделей, що враховують структуру системи, їх можна розділити на дві групи залежно від того, явно або не явно враховується ця структура.

В першому випадку при створенні моделі повинні бути вказані дії, прикладені до зовнішніх входів системи, і функціональні зв'язки між діями і реакціями, спостережуваними на зовнішніх виходах системи залежно від стану системи. Будь-хто, можливий для даної моделі, перевірка полягає у визначенні реакції системи на задану дію.

В другому випадку модель соціально-економічної системи, що діагностується, можна розглядати як кінцеву безліч пов'язаних між собою підсистем.

Тут вірно те, що кожний елемент системи відповідає певною реакцією на прикладену сукупність дій, в число яких можуть входити реакції інших елементів.

Забродський В. А. та Кизим М. О. запропонували наступну принципову схему діагностики фінансової стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем (ВЕВС), які подано на рис. 1.3. [55, с. 6].

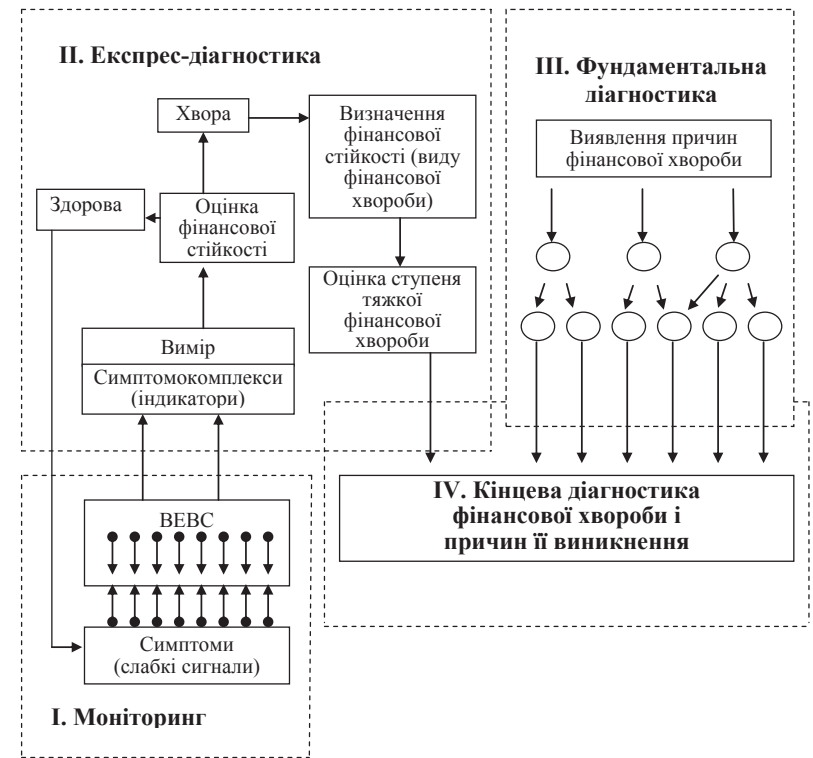


Рис. 1.3 – Схема діагностики стійкості функціонування великомасштабних економіко-виробничих систем

Як видно зі схеми, наведеної на рисунку 1, процес діагностики фінансового стану великомасштабних економіко-виробничих систем містить у собі: моніторинг симптомів, експрес-діагностику і фундаментальну діагностику фінансової «хвороби», остаточний аналіз фінансової хвороби і причин її виникнення.

Для створення даної моделі соціально-економічної системи необхідно вказати безліч елементів, безліч можливих станів системи, її структуру, що відображає зв'язки між елементами.

Розглядаючи елементи систем, що діагностуються, не завжди можна отожнювати їх з «фізичними елементами» системи, сукупністю частин, з яких дана система полягає.

Кожний з елементів системи (підсистеми) може викликати не один, а декілька кризових станів, і якщо розділення цих станів входить в задачу діагностики, то кожний такий елемент необхідно розглядати як сукупність елементів.

Кризова ситуація в системах, що діагностуються, може бути викликана не тільки елементами системи, але і порушенням зв'язків між ними. Отже, схему об'єкту діагностики, на нашу думку, не можна змішувати із звичайною функціональною схемою обстежуваної системи.

Третій напрям діагностики припускає аналіз існуючих діагностичних систем, виявлення принципів їх побудови і розробку методів рішення, оцінку оптимальності.

Цей напрям має, на наш погляд, важливу теоретичну і практичну значущість, оскільки пов'язаний з виробленням критеріїв інформативності показників, що характеризують стан системи, аналізом способів діагностики, побудовою відповідного діагностичного процесу.

При діагностиці стає істотним вибір інформативних ознак для опису соціально-економічних систем (рис. 1.4).

У багатьох випадках це було пов'язано з важкістю отримання інформації або вартістю діагностичного дослідження, часом на її пошук, систематизацію, аналіз і обробку.

Параметри елементів системи, що діагностується, не рівноцінні за кількістю відомостей про її стан.

Одні приносять інформацію про багато властивостей елементів системи, інші незрівнянно менше і іншої якості.

Апріорі переваги слід віддавати параметрам, що мають динамічний характер, а не тим, які стабільні або поволі міняються. В задачах діагностики істотним є вибір самих інформативних ознак для опису об'єкту.

Спираючись на ці дослідження, можна зробити висновок про те, що діагностика це:

- дослідження базових показників діяльності соціально-економічної системи;
- експертна оцінка розроблених заходів і перспектив фінансового оздоровлення і превентивної санації і досягнення цілей прогнозування;
- збагнення кількісно невизначених і якісно «надскладних» рівнів соціально-економічної системи, які Бір С. позначає термінами «метасистема, «гоме-

Як видно зі схеми, наведеної на рисунку 1, процес діагностики фінансового стану великомасштабних економіко-виробничих систем містить у собі: моніторинг симптомів, експрес-діагностику і фундаментальну діагностику фінансової «хвороби», остаточний аналіз фінансової хвороби і причин її виникнення.

Для створення даної моделі соціально-економічної системи необхідно вказати безліч елементів, безліч можливих станів системи, її структуру, що відображає зв'язки між елементами.

Розглядаючи елементи систем, що діагностуються, не завжди можна отожнювати їх з «фізичними елементами» системи, сукупністю частин, з яких дана система полягає.

Кожний з елементів системи (підсистеми) може викликати не один, а декілька кризових станів, і якщо розділення цих станів входить в задачу діагностики, то кожний такий елемент необхідно розглядати як сукупність елементів.

Кризова ситуація в системах, що діагностуються, може бути викликана не тільки елементами системи, але і порушенням зв'язків між ними. Отже, схему об'єкту діагностики, на нашу думку, не можна змішувати із звичайною функціональною схемою обстежуваної системи.

Третій напрям діагностики припускає аналіз існуючих діагностичних систем, виявлення принципів їх побудови і розробку методів рішення, оцінку оптимальності.

Цей напрям має, на наш погляд, важливу теоретичну і практичну значущість, оскільки пов'язаний з виробленням критеріїв інформативності показників, що характеризують стан системи, аналізом способів діагностики, побудовою відповідного діагностичного процесу.

При діагностиці стає істотним вибір інформативних ознак для опису соціально-економічних систем (рис. 1.4).

У багатьох випадках це було пов'язано з важкістю отримання інформації або вартістю діагностичного дослідження, часом на її пошук, систематизацію, аналіз і обробку.

Параметри елементів системи, що діагностується, не рівноцінні за кількістю відомостей про її стан.

Одні приносять інформацію про багато властивостей елементів системи, інші незрівнянно менше і іншої якості.

Апріорі переваги слід віддавати параметрам, що мають динамічний характер, а не тим, які стабільні або поволі міняються. В задачах діагностики істотним є вибір самих інформативних ознак для опису об'єкту.

Спираючись на ці дослідження, можна зробити висновок про те, що діагностика це:

- дослідження базових показників діяльності соціально-економічної системи;
- експертна оцінка розроблених заходів і перспектив фінансового оздоровлення і превентивної санації і досягнення цілей прогнозування;
- збагнення кількісно невизначених і якісно «надскладних» рівнів соціально-економічної системи, які Бір С. позначає термінами «метасистема, «гоме-

остази» і «ентелехія» організації», а Райан Б. – терміном «етичний світ», про що свідчить автор монографії [7].



Рис. 1.4 – Предмет дослідження діагностики в антикризовому управлінні

Метасистемні рівні і якості соціально-економічних систем обумовлюють потребу в діагностиці як специфічному способі отримання і використання інформації.

Бір С., досліджуючий інформаційні положення принципу невизначеності Гейзенберга до функціонування соціально-економічної системи, вважає, що людський мозок і «мозок» системи однаково вирішують основну проблему управління різноманітністю середовища, що росте [3], стосовно оцінок такого росту свої труди присвятив Берталанфі Л. [2].

Пропонований спосіб вирішення був укладений в створенні організації. Очевидно, принцип невизначеності, згідно якому здійснюється передача інформації, зв'язок і управління, в будь-якій системі, вказує на межу точності вимірювання, енергії внутрішньосистемної взаємодії, і будь-яка спроба, що веде до поліпшення точності вимірювання, приводить до зміни самого об'єкту вимірювання і необоротного спотворення інформації.

В ситуації високої точності вимірювань завжди існує спотворюючий вплив суб'єкта вимірювань – людини [4].

Для оцінки значущості інформації використовуємо основні положення теорії інформації [6].

остази» і «ентелехія» організації», а Райан Б. – терміном «етичний світ», про що свідчить автор монографії [7].



Рис. 1.4 – Предмет дослідження діагностики в антикризовому управлінні

Метасистемні рівні і якості соціально-економічних систем обумовлюють потребу в діагностиці як специфічному способі отримання і використання інформації.

Бір С., досліджуючий інформаційні положення принципу невизначеності Гейзенберга до функціонування соціально-економічної системи, вважає, що людський мозок і «мозок» системи однаково вирішують основну проблему управління різноманітністю середовища, що росте [3], стосовно оцінок такого росту свої труди присвятив Берталанфі Л. [2].

Пропонований спосіб вирішення був укладений в створенні організації. Очевидно, принцип невизначеності, згідно якому здійснюється передача інформації, зв'язок і управління, в будь-якій системі, вказує на межу точності вимірювання, енергії внутрішньосистемної взаємодії, і будь-яка спроба, що веде до поліпшення точності вимірювання, приводить до зміни самого об'єкту вимірювання і необоротного спотворення інформації.

В ситуації високої точності вимірювань завжди існує спотворюючий вплив суб'єкта вимірювань – людини [4].

Для оцінки значущості інформації використовуємо основні положення теорії інформації [6].

Відповідно до неї для вимірювання інформації введемо два параметри: кількість інформації (I) і обсяг даних ($V\partial$).

Розглянемо вживання деяких положень теорії інформації до визначення цінності результатів діагностики соціально-економічної системи.

Як міра вимірювання кількості інформації спочатку використовуємо синтаксичну міру інформації. Інші заходи вимірювання інформації, як буде показано нижче, знайдуть своє вживання при оцінці діагностичної цінності ознак.

Припустимо, що є деяка система прогнозованих станів соціально-економічної системи, що включає n станів. Використовуючи дані результатів обробки інформації, визначаємо статистичну вірогідність появи даного стану D_i . Цю апіорну вірогідність позначимо $P(D_i)$.

Невизначеність системи можливих результатів діагностики D (діагноз) оцінюється величиною ентропії:

$$H(D) = -\sum P(D_i) \times \log_2 P(D_i), \quad (1.2)$$

де $H(D)$ – ентропія системи діагнозів;

$P(D_i)$ – апіорна вірогідність діагнозу D_i ;

$\log_2 P(D_i)$ – логарифм при основі 2 величини $P(D_i)$.

Знак «мінус $\log_2 P(D_i)$ » у формулі пов'язаний з тим, що значення $P(D_i) < 1$ і, відповідно, $\log_2 P(D_i) < 0$, а ентропія завжди позитивна величина.

Максимальною ентропією володіють системи, об'єднуючі рівноімовірні діагнози.

Ентропія такої системи, що складається з n рівноімовірних станів, може бути знайдена за формулою:

$$\begin{aligned} H(D) &= -\sum P(D_i) \times \log_2 P(D_i) = \\ &= -\sum \frac{1}{n} \times \log_2 \frac{1}{n} = \log_2 n \end{aligned} \quad (1.3)$$

Наприклад, у разі рівноімовірних діагнозів характеру кризи і згідно наведеної раніше типології криз визначаємо $n = 20$. Величина ентропії такої соціально-економічної системи дорівнює:

$$H(D) = \log_2 n = \log_2 20 = 4,34. \quad (1.4)$$

Величина ентропії системи діагнозів зменшується при проведенні дослідження соціально-економічних систем, оскільки в результаті дослідження поступає додаткова інформація.

Зниження невизначеності стану системи відбудеться залежно від кількості інформації, яка поступить після проведення діагностичного дослідження.

Таким чином, усунення невизначеності веде до підвищення ефективності управляючої дії.

Відповідно до неї для вимірювання інформації введемо два параметри: кількість інформації (I) і обсяг даних ($V\partial$).

Розглянемо вживання деяких положень теорії інформації до визначення цінності результатів діагностики соціально-економічної системи.

Як міра вимірювання кількості інформації спочатку використовуємо синтаксичну міру інформації. Інші заходи вимірювання інформації, як буде показано нижче, знайдуть своє вживання при оцінці діагностичної цінності ознак.

Припустимо, що є деяка система прогнозованих станів соціально-економічної системи, що включає n станів. Використовуючи дані результатів обробки інформації, визначаємо статистичну вірогідність появи даного стану D_i . Цю апіорну вірогідність позначимо $P(D_i)$.

Невизначеність системи можливих результатів діагностики D (діагноз) оцінюється величиною ентропії:

$$H(D) = -\sum P(D_i) \times \log_2 P(D_i), \quad (1.2)$$

де $H(D)$ – ентропія системи діагнозів;

$P(D_i)$ – апіорна вірогідність діагнозу D_i ;

$\log_2 P(D_i)$ – логарифм при основі 2 величини $P(D_i)$.

Знак «мінус $\log_2 P(D_i)$ » у формулі пов'язаний з тим, що значення $P(D_i) < 1$ і, відповідно, $\log_2 P(D_i) < 0$, а ентропія завжди позитивна величина.

Максимальною ентропією володіють системи, об'єднуючі рівноімовірні діагнози.

Ентропія такої системи, що складається з n рівноімовірних станів, може бути знайдена за формулою:

$$\begin{aligned} H(D) &= -\sum P(D_i) \times \log_2 P(D_i) = \\ &= -\sum \frac{1}{n} \times \log_2 \frac{1}{n} = \log_2 n \end{aligned} \quad (1.3)$$

Наприклад, у разі рівноімовірних діагнозів характеру кризи і згідно наведеної раніше типології криз визначаємо $n = 20$. Величина ентропії такої соціально-економічної системи дорівнює:

$$H(D) = \log_2 n = \log_2 20 = 4,34. \quad (1.4)$$

Величина ентропії системи діагнозів зменшується при проведенні дослідження соціально-економічних систем, оскільки в результаті дослідження поступає додаткова інформація.

Зниження невизначеності стану системи відбудеться залежно від кількості інформації, яка поступить після проведення діагностичного дослідження.

Таким чином, усунення невизначеності веде до підвищення ефективності управляючої дії.

Як відомо, величину внесеної інформації можна виміряти. Вона дорівнює різниці ентропії системи до і після проведення дослідження:

$$Z_{D_i}(k_i) = H(D_i) - H\left(\frac{D_i}{k_i}\right), \quad (1.5)$$

де $Z_{D_i}(k_i)$ – кількість інформації, що вноситься в систему діагнозів D обстеженням виробничих соціально-економічних систем на ознаку k_i (тип кризи, причина кризи);

$H(D_i)$ – невизначеність системи діагнозів до початку дослідження (первинна ентропія);

$H(D_i/k_i)$ – невизначеність системи діагнозів після проведення дослідження на ознаку k_i .

Величину внесеної інформації $Z_{D_i}(k_i)$ вважатимемо діагностичною цінністю конкретної ознаки k_i по відношенню до системи діагнозів D_i , а одиницею вимірювання діагностичної цінності дослідження соціально-економічних систем вважатимемо величину інформації, яка усуває невизначеність при рівномірних діагнозах.

Діагностична вага наявності простої ознаки k_i при постановці діагнозу D_i визначається за формулою:

$$\sigma = \log_2 \frac{P\left(\frac{k_i}{D_i}\right)}{P(k_i)}, \quad (1.6)$$

де $P(k_i/D_i)$ – вірогідність (частота зустрічаємості) наявності ознаки k_i при діагнозі D_i ;

$P(k_i)$ – вірогідність (частота зустрічаємості) наявності ознаки k_i серед всієї даної групи діагнозів.

При однаковому значенні $P(k_i/D_i)$ і $P(k_i)$ діагностична вага ознаки дорівнює нулю, тобто відношення $P(k_i/D_i)/P(k_i) = 1$, а $\log_2 1 = 0$.

Іншими словами, при однаковому значенні вірогідності ознаки k_i серед всієї даної групи діагнозів ця ознака не має ніякої діагностичної цінності.

Відсутність простої ознаки теж має діагностичну вагу, вона визначається подібним же чином, але у формулі значення $P(k_i/D_i)$, $P(k_i)$ замінюються відповідно на $(1 - P(k_i/D_i))$ та $(1 - P(k_i))$.

Діагностична вага наявності або відсутності простої ознаки може бути величиною як позитивною, так і негативною, тобто або зменшувати, або збільшувати вірогідність того або іншого діагнозу.

Як відомо, величину внесеної інформації можна виміряти. Вона дорівнює різниці ентропії системи до і після проведення дослідження:

$$Z_{D_i}(k_i) = H(D_i) - H\left(\frac{D_i}{k_i}\right), \quad (1.5)$$

де $Z_{D_i}(k_i)$ – кількість інформації, що вноситься в систему діагнозів D обстеженням виробничих соціально-економічних систем на ознаку k_i (тип кризи, причина кризи);

$H(D_i)$ – невизначеність системи діагнозів до початку дослідження (первинна ентропія);

$H(D_i/k_i)$ – невизначеність системи діагнозів після проведення дослідження на ознаку k_i .

Величину внесеної інформації $Z_{D_i}(k_i)$ вважатимемо діагностичною цінністю конкретної ознаки k_i по відношенню до системи діагнозів D_i , а одиницею вимірювання діагностичної цінності дослідження соціально-економічних систем вважатимемо величину інформації, яка усуває невизначеність при рівномірних діагнозах.

Діагностична вага наявності простої ознаки k_i при постановці діагнозу D_i визначається за формулою:

$$\sigma = \log_2 \frac{P\left(\frac{k_i}{D_i}\right)}{P(k_i)}, \quad (1.6)$$

де $P(k_i/D_i)$ – вірогідність (частота зустрічаємості) наявності ознаки k_i при діагнозі D_i ;

$P(k_i)$ – вірогідність (частота зустрічаємості) наявності ознаки k_i серед всієї даної групи діагнозів.

При однаковому значенні $P(k_i/D_i)$ і $P(k_i)$ діагностична вага ознаки дорівнює нулю, тобто відношення $P(k_i/D_i)/P(k_i) = 1$, а $\log_2 1 = 0$.

Іншими словами, при однаковому значенні вірогідності ознаки k_i серед всієї даної групи діагнозів ця ознака не має ніякої діагностичної цінності.

Відсутність простої ознаки теж має діагностичну вагу, вона визначається подібним же чином, але у формулі значення $P(k_i/D_i)$, $P(k_i)$ замінюються відповідно на $(1 - P(k_i/D_i))$ та $(1 - P(k_i))$.

Діагностична вага наявності або відсутності простої ознаки може бути величиною як позитивною, так і негативною, тобто або зменшувати, або збільшувати вірогідність того або іншого діагнозу.

Результати дослідження, що володіє невеликою діагностичною цінністю для одного діагнозу D_i , можуть мати значну, а іноді й велику цінність для іншого.

Можна оцінити загальну діагностичну цінність дослідження за ознакою k_i для всієї системи діагнозів D , визначуваної кількістю інформації, що вноситься обстеженням в систему діагнозів D .

Діагностична вага простої ознаки для всієї групи діагнозів буде дорівнювати:

$$Z_D(k_i) = \sum P(D_i) \times Z_{D_i}(k_i). \quad (1.7)$$

Використовуючи дане співвідношення, можна визначити оптимальний вибір числа розрядів ознаки.

При збільшенні числа розрядів діагностична цінність ознаки зростає. Одноразом збільшується обсяг й репрезентативність вибірки що досліджується. В результаті проведення діагностики повинен бути отриманий наступний обсяг інформації:

$$Z_D(k_i) = \zeta H_0(D), \quad (1.8)$$

де $0 < \zeta < 1$ - коефіцієнт повноти дослідження;

$H_0(D)$ – первинна ентропія системи діагнозів соціально-економічних систем.

Для реальних діагностичних процесів величина V повинна бути близька до одиниці. Таким чином, обсяг інформації є практично заданим, і залишається побудувати оптимальний діагностичний процес її накопичення.

Діагностичні ознаки соціально-економічної системи, які можуть бути прийняті для розрахунку діагностичної цінності дослідження, наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Діагностичні ознаки соціально-економічної системи

Назва ознаки	$Z_{D_i}(k_i)$
Коефіцієнт поточної ліквідності	
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	
Наявність збитків за результатами основної діяльності	
Наявність збитків за результатами фінансово-господарської діяльності	
Коефіцієнт втрати (відновлення) платоспроможності	
Оцінка динаміки показників групи рентабельності	
Оцінка динаміки розвитку потенціалу	
Оцінка показників ділової активності	
Наявність та оцінка планів стратегічного розвитку	

При обчисленні діагностичних цінностей ознак, з урахуванням вказаної залежності, структура формул залишається.

Результати дослідження, що володіє невеликою діагностичною цінністю для одного діагнозу D_i , можуть мати значну, а іноді й велику цінність для іншого.

Можна оцінити загальну діагностичну цінність дослідження за ознакою k_i для всієї системи діагнозів D , визначуваної кількістю інформації, що вноситься обстеженням в систему діагнозів D .

Діагностична вага простої ознаки для всієї групи діагнозів буде дорівнювати:

$$Z_D(k_i) = \sum P(D_i) \times Z_{D_i}(k_i). \quad (1.7)$$

Використовуючи дане співвідношення, можна визначити оптимальний вибір числа розрядів ознаки.

При збільшенні числа розрядів діагностична цінність ознаки зростає. Одноразом збільшується обсяг й репрезентативність вибірки що досліджується. В результаті проведення діагностики повинен бути отриманий наступний обсяг інформації:

$$Z_D(k_i) = \zeta H_0(D), \quad (1.8)$$

де $0 < \zeta < 1$ - коефіцієнт повноти дослідження;

$H_0(D)$ – первинна ентропія системи діагнозів соціально-економічних систем.

Для реальних діагностичних процесів величина V повинна бути близька до одиниці. Таким чином, обсяг інформації є практично заданим, і залишається побудувати оптимальний діагностичний процес її накопичення.

Діагностичні ознаки соціально-економічної системи, які можуть бути прийняті для розрахунку діагностичної цінності дослідження, наведені в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Діагностичні ознаки соціально-економічної системи

Назва ознаки	$Z_{D_i}(k_i)$
Коефіцієнт поточної ліквідності	
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	
Наявність збитків за результатами основної діяльності	
Наявність збитків за результатами фінансово-господарської діяльності	
Коефіцієнт втрати (відновлення) платоспроможності	
Оцінка динаміки показників групи рентабельності	
Оцінка динаміки розвитку потенціалу	
Оцінка показників ділової активності	
Наявність та оцінка планів стратегічного розвитку	

При обчисленні діагностичних цінностей ознак, з урахуванням вказаної залежності, структура формул залишається.

Разом з тим в них входять умови вірогідності ознак, тобто в значення кожної вірогідності входить умова наявності або відсутності якоїсь певної ознаки.

Наприклад, діагностична вага наявності r -го інтервалу ознаки k_2 для діагнозу D_i за умови наявності s -го інтервалу ознаки k_1 дорівнює:

$$Z_{Di}\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right) = \log_2 \frac{P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right)}{P\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right)}. \quad (1.9)$$

Відповідно, діагностична цінність дослідження за ознакою k_2 за умови наявності розряду s ознаки k_1 , враховуючи всі можливі результати дослідження за ознакою k_2 , дорівнює:

$$Z_{Di}\left(\frac{k_2}{k_{1s}}\right) = \sum P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right) \times \log_2 \frac{P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right)}{P\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right)}, \quad (1.10)$$

де $Z_{Di}(k_2/k_{1s})$ – кількісний вираз (в бітах) умовної діагностичної цінності дослідження за ознакою k_2 .

При проведенні дослідження соціально-економічних систем необхідно співвідносити діагностичну цінність дослідження і складність дослідження за ознакою k_1 .

Як критерій для порівняння різних методик діагностики скористаємося поняттям коефіцієнта оптимальності дослідження – 1 по ознаці k_1 для всієї системи діагнозів, рівного величині:

$$\lambda = \frac{Z(k_1)}{C_j}. \quad (1.11)$$

Задати конкретні рекомендації з доцільного вибору C_j надзвичайно важко і в першому наближенні приймемо коефіцієнт C_j однаковим для всіх обстежень. Очевидно, що діагностичне обстеження по ознаці k_1 буде більш ефективним, ніж по інших ознаках, якщо його коефіцієнт оптимальності буде найбільшим.

В цьому і полягає умова оптимальності діагностичного дослідження. Якщо проводити комплекс обстежень До, що складається з n обстежень, то загальний коефіцієнт оптимальності рівний:

Разом з тим в них входять умови вірогідності ознак, тобто в значення кожної вірогідності входить умова наявності або відсутності якоїсь певної ознаки.

Наприклад, діагностична вага наявності r -го інтервалу ознаки k_2 для діагнозу D_i за умови наявності s -го інтервалу ознаки k_1 дорівнює:

$$Z_{Di}\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right) = \log_2 \frac{P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right)}{P\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right)}. \quad (1.9)$$

Відповідно, діагностична цінність дослідження за ознакою k_2 за умови наявності розряду s ознаки k_1 , враховуючи всі можливі результати дослідження за ознакою k_2 , дорівнює:

$$Z_{Di}\left(\frac{k_2}{k_{1s}}\right) = \sum P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right) \times \log_2 \frac{P\left(\frac{k_{2s}}{D_s \times k_{1s}}\right)}{P\left(\frac{k_{2s}}{k_{1s}}\right)}, \quad (1.10)$$

де $Z_{Di}(k_2/k_{1s})$ – кількісний вираз (в бітах) умовної діагностичної цінності дослідження за ознакою k_2 .

При проведенні дослідження соціально-економічних систем необхідно співвідносити діагностичну цінність дослідження і складність дослідження за ознакою k_1 .

Як критерій для порівняння різних методик діагностики скористаємося поняттям коефіцієнта оптимальності дослідження – 1 по ознаці k_1 для всієї системи діагнозів, рівного величині:

$$\lambda = \frac{Z(k_1)}{C_j}. \quad (1.11)$$

Задати конкретні рекомендації з доцільного вибору C_j надзвичайно важко і в першому наближенні приймемо коефіцієнт C_j однаковим для всіх обстежень. Очевидно, що діагностичне обстеження по ознаці k_1 буде більш ефективним, ніж по інших ознаках, якщо його коефіцієнт оптимальності буде найбільшим.

В цьому і полягає умова оптимальності діагностичного дослідження. Якщо проводити комплекс обстежень До, що складається з n обстежень, то загальний коефіцієнт оптимальності рівний:

$$\lambda = \frac{Z_D(K)}{\sum C_j}, \quad (1.12)$$

де $Z_D(K)$ – діагностична цінність комплексу обстежень, рівна інформації, внесеної комплексом обстежень;

$\sum C_j$ – сума коефіцієнтів складності дослідження (витрат).

Очевидно, що коефіцієнт оптимальності буде найбільшим, якщо величина інформації $Z_D(K)$ виходить при меншому числі обстежень.

Виявлення і дослідження специфічних властивостей економічної діагностики, дозволяє сформулювати наступні висновки:

- об'єктивний розвиток соціально-економічної системи означає поява нових якостей у об'єкта управління;
- процес розвитку приводить до зміни і самого суб'єкта управління;
- висока ентропія ринкового макросередовища підприємств істотно знижує керованість, зменшує ступінь інформаційного контролю за зміною станів ситуації і вірогідність прогнозування;
- постійна загроза кризових станів обумовлює виділення і посилення прогностичних, антикризових, попереджувальних функцій діагностики відносно стабілізації економічного розвитку соціально-економічної системи.

Результати досліджень також показують, що різке підвищення рівня складності функціонуючих соціально-економічних систем істотно відображається на вимогах до якості і ефективності їх менеджменту, що об'єктивно вимагає концептуального переосмислення основних напрямів і задач діагностики в управлінні; структури діагностики в управлінському процесі; областей, сфер і напрямів діагностики в часі і просторі; чинників оптимізації діагностичного процесу.

Одним з перспективних напрямів в економічній діагностиці, на наш погляд, є експертна фінансова діагностика і діагностика банкрутства, результати яких складають інформаційно-аналітичну основу системи управлінського обліку.

Потрібне відоме узагальнення теорії діагностики, щоб синтезувати різноманіття підходів до діагнозу фінансово-економічного стану системи, її організаційної будови.

Це особливо важливо при діагностиці складних об'єктів, коли неможливе використання класичної теорії управління, а потрібно спиратися на адаптивні, навчаються і самонавчальні системи.

Інформація, необхідна для діагностики, різноманітна. Це сукупність відомостей про стан об'єкту управління, його минулому і теперішньому часі, а також зв'язках, тенденціях і закономірностях. В кожній соціально-економічній системі її інформаційний простір функціонує як єдине ціле і розвивається разом з самою організацією.

Діагностика вимагає варіювання альтернативними проектами з виведення соціально-економічної системи з кризи або її недопущенню. Природно, це вимагає інформації, що об'єктивно відображає реальні процеси в системі.

Структура економічної діагностики складається як стійкий зв'язок умов діагнозу і його верифікованого результату.

$$\lambda = \frac{Z_D(K)}{\sum C_j}, \quad (1.12)$$

де $Z_D(K)$ – діагностична цінність комплексу обстежень, рівна інформації, внесеної комплексом обстежень;

$\sum C_j$ – сума коефіцієнтів складності дослідження (витрат).

Очевидно, що коефіцієнт оптимальності буде найбільшим, якщо величина інформації $Z_D(K)$ виходить при меншому числі обстежень.

Виявлення і дослідження специфічних властивостей економічної діагностики, дозволяє сформулювати наступні висновки:

- об'єктивний розвиток соціально-економічної системи означає поява нових якостей у об'єкта управління;
- процес розвитку приводить до зміни і самого суб'єкта управління;
- висока ентропія ринкового макросередовища підприємств істотно знижує керованість, зменшує ступінь інформаційного контролю за зміною станів ситуації і вірогідність прогнозування;
- постійна загроза кризових станів обумовлює виділення і посилення прогностичних, антикризових, попереджувальних функцій діагностики відносно стабілізації економічного розвитку соціально-економічної системи.

Результати досліджень також показують, що різке підвищення рівня складності функціонуючих соціально-економічних систем істотно відображається на вимогах до якості і ефективності їх менеджменту, що об'єктивно вимагає концептуального переосмислення основних напрямів і задач діагностики в управлінні; структури діагностики в управлінському процесі; областей, сфер і напрямів діагностики в часі і просторі; чинників оптимізації діагностичного процесу.

Одним з перспективних напрямів в економічній діагностиці, на наш погляд, є експертна фінансова діагностика і діагностика банкрутства, результати яких складають інформаційно-аналітичну основу системи управлінського обліку.

Потрібне відоме узагальнення теорії діагностики, щоб синтезувати різноманіття підходів до діагнозу фінансово-економічного стану системи, її організаційної будови.

Це особливо важливо при діагностиці складних об'єктів, коли неможливе використання класичної теорії управління, а потрібно спиратися на адаптивні, навчаються і самонавчальні системи.

Інформація, необхідна для діагностики, різноманітна. Це сукупність відомостей про стан об'єкту управління, його минулому і теперішньому часі, а також зв'язках, тенденціях і закономірностях. В кожній соціально-економічній системі її інформаційний простір функціонує як єдине ціле і розвивається разом з самою організацією.

Діагностика вимагає варіювання альтернативними проектами з виведення соціально-економічної системи з кризи або її недопущенню. Природно, це вимагає інформації, що об'єктивно відображає реальні процеси в системі.

Структура економічної діагностики складається як стійкий зв'язок умов діагнозу і його верифікованого результату.

Отже, вона має логічну форму істинності, виражену в здійсності матеріальної імплікації: якщо своєчасно (А), достовірно і з достатньою повнотою інформації (В), обґрунтованою методикою її обробки (С) проводяться діагностичні процедури, то з великою вірогідністю гарантовано отримання достовірного об'єктивного знання про досліджуваний об'єкт, визначенні діагнозу (D).

Таким чином, якщо дотримуються А, В, С, то достовірно D. І, навпаки, сумнів в достовірності результату діагностики D викликає критику і призводить до перевірки початкових умов: А, В, С. Якщо не достовірно D, то невірна будь-яка передумова: А, В, С.

Рівень співвідношення витрат на збір, архівацію, обробку, передачу інформації за допомогою інформаційних і комунікаційних технологій в діагностиці і ефективності діагностики можна продемонструвати графіком, наведеним на графіку рис. 1.5.

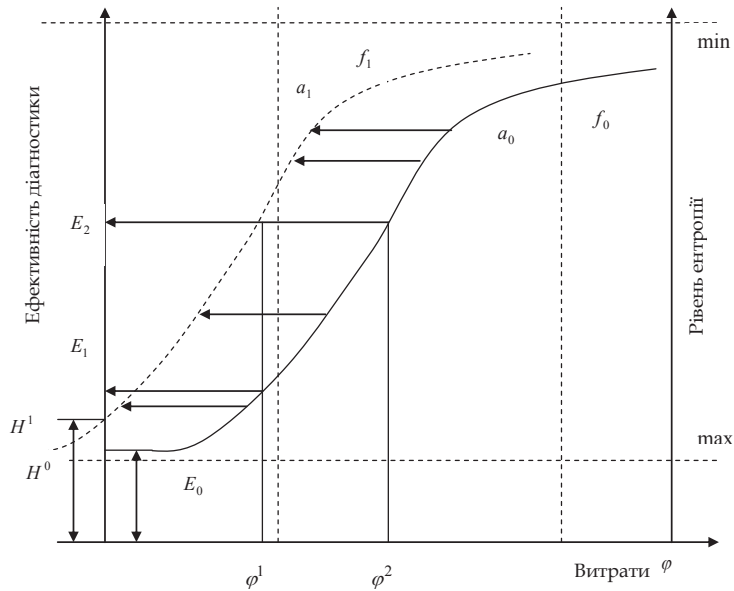


Рис. 1.5 – Графічна інтерпретація підвищення ефективності розвитку соціально-економічної системи

де f_0 – крива ефективності діагностики з використанням традиційної методики;

f_1 – крива ефективності діагностики з використанням елементів інформаційних технологій на стадії превентивної санації;

H^1 – початковий рівень інформації у разі вживання інформаційних і комунікаційних технологій на стадії превентивної санації;

Отже, вона має логічну форму істинності, виражену в здійсності матеріальної імплікації: якщо своєчасно (А), достовірно і з достатньою повнотою інформації (В), обґрунтованою методикою її обробки (С) проводяться діагностичні процедури, то з великою вірогідністю гарантовано отримання достовірного об'єктивного знання про досліджуваний об'єкт, визначенні діагнозу (D).

Таким чином, якщо дотримуються А, В, С, то достовірно D. І, навпаки, сумнів в достовірності результату діагностики D викликає критику і призводить до перевірки початкових умов: А, В, С. Якщо не достовірно D, то невірна будь-яка передумова: А, В, С.

Рівень співвідношення витрат на збір, архівацію, обробку, передачу інформації за допомогою інформаційних і комунікаційних технологій в діагностиці і ефективності діагностики можна продемонструвати графіком, наведеним на графіку рис. 1.5.

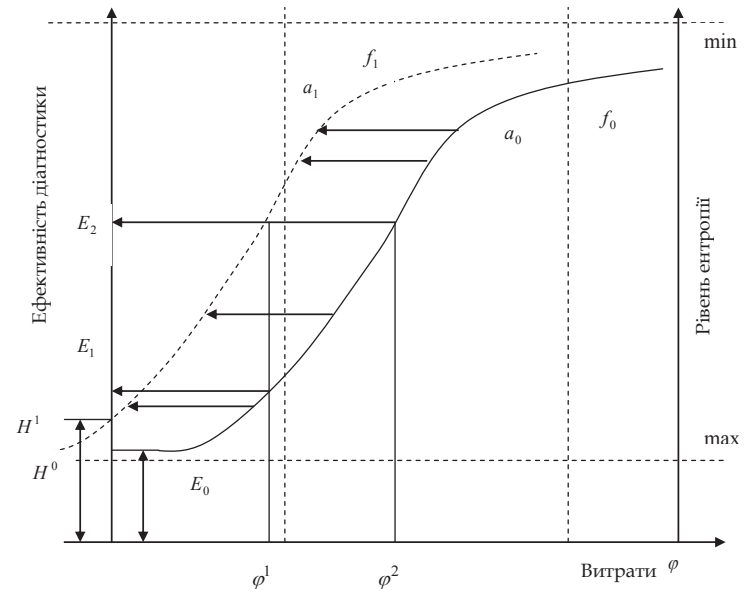


Рис. 1.5 – Графічна інтерпретація підвищення ефективності розвитку соціально-економічної системи

де f_0 – крива ефективності діагностики з використанням традиційної методики;

f_1 – крива ефективності діагностики з використанням елементів інформаційних технологій на стадії превентивної санації;

H^1 – початковий рівень інформації у разі вживання інформаційних і комунікаційних технологій на стадії превентивної санації;

H^0 – початковий рівень інформації по традиційній методиці;

E_0 – початковий рівень ефективності ухвалення управлінських рішень;

E_1 – рівень ефективності ухвалення управлінських рішень на етапі діагностики з використанням традиційної методики;

E_2 – рівень ефективності ухвалення управлінських рішень на етапі діагностики з використанням інформаційних і комунікаційних технологій.

У зарубіжній практиці для оцінки ризику банкрутства підприємств у рамках експрес-аналізу фінансового стану підприємства широко використовується також модель відомого західного економіста Е. Альтмана, розроблену ним у 1968 р. й детально досліджену стосовно сучасних вимог дослідниками, доробки яких наведено в монографії [1].

Відомий Z-рахунок Альтмана – п'ятифакторна модель, розрахована за даними про банкрутство 33 американських компаній у 60-х роках. Виникають глибокі сумніви щодо правомірності прямого використання показника, розрахованого 30 років тому на вкрай обмеженій вибірці, в українських умовах.

Зіставлення даних, отриманих для ряду країн, показує, що ваги у Z-згортці дуже відрізняються не тільки за різними країнами, але й від року до року в рамках однієї країни.

Виходить, що Z-методи Альтмана не мають стійкості до варіацій у вихідних даних.

Статистика, на яку спирався Альтман та його послідовники, можливо, й репрезентативна, але вона не має важливої якості статистичної однорідності вибірки подій.

Інакше кажучи, підхід Альтмана можна застосовувати тільки як допоміжний інструмент при діагностиці, прогнозуванні банкрутства.

Отже, кінцеві висновки повинні робитися тільки після повного аналізу показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Незважаючи на обмеженість сфери застосування Z-моделі Альтмана, розглянемо порядок розрахунку цього показника:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1X_5, \quad (1.13)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів підприємства;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до суми всіх активів;

X_3 – рівень доходності активів;

X_4 – коефіцієнт фінансового ризику;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів.

Таким чином, формулу розрахунку інтегрального показника рівня загрози банкрутства можна представити таким способом:

H^0 – початковий рівень інформації по традиційній методиці;

E_0 – початковий рівень ефективності ухвалення управлінських рішень;

E_1 – рівень ефективності ухвалення управлінських рішень на етапі діагностики з використанням традиційної методики;

E_2 – рівень ефективності ухвалення управлінських рішень на етапі діагностики з використанням інформаційних і комунікаційних технологій.

У зарубіжній практиці для оцінки ризику банкрутства підприємств у рамках експрес-аналізу фінансового стану підприємства широко використовується також модель відомого західного економіста Е. Альтмана, розроблену ним у 1968 р. й детально досліджену стосовно сучасних вимог дослідниками, доробки яких наведено в монографії [1].

Відомий Z-рахунок Альтмана – п'ятифакторна модель, розрахована за даними про банкрутство 33 американських компаній у 60-х роках. Виникають глибокі сумніви щодо правомірності прямого використання показника, розрахованого 30 років тому на вкрай обмеженій вибірці, в українських умовах.

Зіставлення даних, отриманих для ряду країн, показує, що ваги у Z-згортці дуже відрізняються не тільки за різними країнами, але й від року до року в рамках однієї країни.

Виходить, що Z-методи Альтмана не мають стійкості до варіацій у вихідних даних.

Статистика, на яку спирався Альтман та його послідовники, можливо, й репрезентативна, але вона не має важливої якості статистичної однорідності вибірки подій.

Інакше кажучи, підхід Альтмана можна застосовувати тільки як допоміжний інструмент при діагностиці, прогнозуванні банкрутства.

Отже, кінцеві висновки повинні робитися тільки після повного аналізу показників, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства.

Незважаючи на обмеженість сфери застосування Z-моделі Альтмана, розглянемо порядок розрахунку цього показника:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1X_5, \quad (1.13)$$

де Z – інтегральний показник рівня загрози банкрутства;

X_1 – відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів підприємства;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до суми всіх активів;

X_3 – рівень доходності активів;

X_4 – коефіцієнт фінансового ризику;

X_5 – коефіцієнт оборотності активів.

Таким чином, формулу розрахунку інтегрального показника рівня загрози банкрутства можна представити таким способом:

$$Z = 1,2 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1 - \delta \ddot{y} \ddot{a}.80 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1} + 1,4 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.350 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.640 \dot{O}.1} +$$

$$+ 3,3 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.050 \dot{O}.2}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1} + 0,6 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.640 \dot{O}.1 - \delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1} +$$

$$+ 1 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.035 \dot{O}.2}{S(\ddot{a} \dot{d} 3 \delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1 + \ddot{a} \dot{d} 4 \delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1)} \quad (1.14)$$

Результати Z – розрахунку Альтмана представимо у вигляді таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Z-рахунок Альтмана

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
до 1,8	дуже висока
1,81-2,7	висока
2,71-2,99	можлива
3 й вище	дуже низька

Таким чином, теорія діагностичних досліджень відноситься до числа теорій, що описують і досліджують механізми функціонування в економіці і суспільстві.

Її розвиток досяг такого стану, коли досліджувані в ній постановки, моделі і методи стають корисними в практиці управління і в вирішенні теоретичних проблем в інших областях і сферах діяльності.

Проте діагностика соціально-економічної системи дотепер залишається проблемою мало розробленою.

Тому виявляється актуальним завдання розробки методології і аналітичного апарату побудови моделей, розробки аналітичних процедур для широкого класу організацій і організаційно-економічних умов їх діяльності.

Список використаних джерел до п. 1.4

1. Актуальні проблеми сучасності: монографія / [Антонова В. А., Байдин П. Т., Бандура М. В., Белякова О. В. та ін.]. – Донецьк: СПД Купріянов, 2010. – 500 с.
2. Берталанфи Л. Общая теория систем – обзор проблем и результатов/ Л. Берталанфи // Системные исследования. Ежегодник. – 1969. – С. 30 - 54.
3. Бир С. Кибернетика и управление производством / С. Бир. – М., 1965. – 358 с.

$$Z = 1,2 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1 - \delta \ddot{y} \ddot{a}.80 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1} + 1,4 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.350 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.640 \dot{O}.1} +$$

$$+ 3,3 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.050 \dot{O}.2}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1} + 0,6 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1}{\delta \ddot{y} \ddot{a}.640 \dot{O}.1 - \delta \ddot{y} \ddot{a}.380 \dot{O}.1} +$$

$$+ 1 \frac{\delta \ddot{y} \ddot{a}.035 \dot{O}.2}{S(\ddot{a} \dot{d} 3 \delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1 + \ddot{a} \dot{d} 4 \delta \ddot{y} \ddot{a}.280 \dot{O}.1)} \quad (1.14)$$

Результати Z – розрахунку Альтмана представимо у вигляді таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Z-рахунок Альтмана

Значення показника Z	Імовірність банкрутства
до 1,8	дуже висока
1,81-2,7	висока
2,71-2,99	можлива
3 й вище	дуже низька

Таким чином, теорія діагностичних досліджень відноситься до числа теорій, що описують і досліджують механізми функціонування в економіці і суспільстві.

Її розвиток досяг такого стану, коли досліджувані в ній постановки, моделі і методи стають корисними в практиці управління і в вирішенні теоретичних проблем в інших областях і сферах діяльності.

Проте діагностика соціально-економічної системи дотепер залишається проблемою мало розробленою.

Тому виявляється актуальним завдання розробки методології і аналітичного апарату побудови моделей, розробки аналітичних процедур для широкого класу організацій і організаційно-економічних умов їх діяльності.

Список використаних джерел до п. 1.4

1. Актуальні проблеми сучасності: монографія / [Антонова В. А., Байдин П. Т., Бандура М. В., Белякова О. В. та ін.]. – Донецьк: СПД Купріянов, 2010. – 500 с.
2. Берталанфи Л. Общая теория систем – обзор проблем и результатов/ Л. Берталанфи // Системные исследования. Ежегодник. – 1969. – С. 30 - 54.
3. Бир С. Кибернетика и управление производством / С. Бир. – М., 1965. – 358 с.

4. Елисеєва І. І. Общая теория статистики: учеб. – 3-е изд. / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 368 с.

5. Забродский В. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х.: Бизнес Иформ, 2000. – 108 с.

6. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / [Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа, А. Я. Берсуцкий и др.]. – НАН Украины. ИЭП. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. – 276 с.

7. Солоха Д. В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.

1.5 Політична економія М. І. Тугана-Барановського і сьогодні

Будь-який ювілей – це завжди привід оцінити минуле і задуматись над майбутнім, особливо якщо це кругла дата видатної особи чи науки. Саме такі визначні ювілеї припали на 2015 рік. В нинішньому році минає 150 років з дня народження М. І. Тугана-Барановського і виповнюється 400 років науці «Політичній економії». Збіг ювілеїв, на нашу думку, не випадковий. Він є символічним з двох причин. По – перше, М. І. Туган-Барановський всесвітньо відомий вчений, якого Йозеф Шумпетер назвав «найкращим економістом усього слов'янського світу» і «одним з найбільш фахових економістів Європи взагалі». Він був не просто вченим-економістом, він був вченим-політекономом, який впродовж свого життя приклав не мало зусиль для розвитку політичної економії як науки і навчальної дисципліни¹. По друге, – в сучасному світі, після тривалого затишшя, знову зростає інтерес до політичної економії, про що свідчить відродження старих і створення нових політекономічних асоціацій (Міжнародна ініціатива з розвитку політичної економії, Міжнародна політекономічна асоціація та ін.), а також видання величезними тиражами робіт класиків політичної економії. З іншого боку з новою силою розгортаються дискусії з приводу подальшої долі політичної економії, стверджується, що час її пройшов і вона є, свого роду, рудиментом в науці.

Як це не ново, як це знаємо. Самі собою напрошуються слова «Читайте класиків! Читайте М. І. Тугана-Барановського». Всесвітнє визнання прийшло до нього ще за життя. Багато відомих економістів писали про нього книги, або цитували його роботи. Серед них Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, Й. Шумпетер, Б. Селігмен, Е. Хансен, А. Ноув, Н. Балабкінс та ін. Всього за кордоном спеціально М. І. Тугану-Барановському і його працям було присвячено більше 100 робіт. Дослідженню наукового спадку М. І. Тугана-Барановського присвячені

¹ До наукового доробку М. І. Тугана-Барановського належать «Очерки із новітньої історії політичної економії», «Основи політичної економії», «Політична економія. Курс популярний» та ін. Широке визнання знайшла книга «Основи політичної економії», яка була видана у 1909 і неодноразово перевидавалася до 1918 року великими тиражами. У 1913 році Імператорська Академія наук удостоїла курс «Основи політичної економії» великої премії імені С. Грейга. Дана премія присуджувалася з 1888 року один раз на п'ять років за «кращі твори з політичної економії та науки про фінанси». Тим самим, М. І. Тугана-Барановського було визнано одним з найкращих фахівців з політичної економії.

4. Елисеєва І. І. Общая теория статистики: учеб. – 3-е изд. / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 368 с.

5. Забродский В. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Х.: Бизнес Иформ, 2000. – 108 с.

6. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / [Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа, А. Я. Берсуцкий и др.]. – НАН Украины. ИЭП. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», 2002. – 276 с.

7. Солоха Д. В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.

1.5 Політична економія М. І. Тугана-Барановського і сьогодні

Будь-який ювілей – це завжди привід оцінити минуле і задуматись над майбутнім, особливо якщо це кругла дата видатної особи чи науки. Саме такі визначні ювілеї припали на 2015 рік. В нинішньому році минає 150 років з дня народження М. І. Тугана-Барановського і виповнюється 400 років науці «Політичній економії». Збіг ювілеїв, на нашу думку, не випадковий. Він є символічним з двох причин. По – перше, М. І. Туган-Барановський всесвітньо відомий вчений, якого Йозеф Шумпетер назвав «найкращим економістом усього слов'янського світу» і «одним з найбільш фахових економістів Європи взагалі». Він був не просто вченим-економістом, він був вченим-політекономом, який впродовж свого життя приклав не мало зусиль для розвитку політичної економії як науки і навчальної дисципліни¹. По друге, – в сучасному світі, після тривалого затишшя, знову зростає інтерес до політичної економії, про що свідчить відродження старих і створення нових політекономічних асоціацій (Міжнародна ініціатива з розвитку політичної економії, Міжнародна політекономічна асоціація та ін.), а також видання величезними тиражами робіт класиків політичної економії. З іншого боку з новою силою розгортаються дискусії з приводу подальшої долі політичної економії, стверджується, що час її пройшов і вона є, свого роду, рудиментом в науці.

Як це не ново, як це знаємо. Самі собою напрошуються слова «Читайте класиків! Читайте М. І. Тугана-Барановського». Всесвітнє визнання прийшло до нього ще за життя. Багато відомих економістів писали про нього книги, або цитували його роботи. Серед них Дж. М. Кейнс, Т. Веблен, Й. Шумпетер, Б. Селігмен, Е. Хансен, А. Ноув, Н. Балабкінс та ін. Всього за кордоном спеціально М. І. Тугану-Барановському і його працям було присвячено більше 100 робіт. Дослідженню наукового спадку М. І. Тугана-Барановського присвячені

¹ До наукового доробку М. І. Тугана-Барановського належать «Очерки із новітньої історії політичної економії», «Основи політичної економії», «Політична економія. Курс популярний» та ін. Широке визнання знайшла книга «Основи політичної економії», яка була видана у 1909 і неодноразово перевидавалася до 1918 року великими тиражами. У 1913 році Імператорська Академія наук удостоїла курс «Основи політичної економії» великої премії імені С. Грейга. Дана премія присуджувалася з 1888 року один раз на п'ять років за «кращі твори з політичної економії та науки про фінанси». Тим самим, М. І. Тугана-Барановського було визнано одним з найкращих фахівців з політичної економії.

роботи Ю. Бажала, Л. Горкіної, С. Злупка, Е. Лортикяна та ін. Ми ж хочемо зупинитись на тому якою бачив політичну економію М. І. Туган-Барановський і як його бачення перегукується з днем сьогоднішнім.

Прийнято вважати, що поняття «політична економія» в соціально-економічній літературі з'являється в 1615 році коли француз Антуан Монкретьєн, сьєр де Ваттевіль видав працю «Трактат політичної економії». Загальне захоплення політичною економією виникає в країнах Європи в період розквіту класичної школи політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Однак тріумф її був відносно не довгим: уже на межі 20 - 30 років 19 століття, тобто майже відразу після смерті Д.Рікардо, політична економія опиняється в центрі жорстких дискусій, а шквал критики в її сторону не припиняється і по сьогоднішній день.

На початку 20 століття М. І. Туган-Барановський писав: «Становище політичної економії між іншими суспільними науками надзвичайно своєрідне в тому сенсі, що ніяка інша наука не викликає до себе такого жвавого інтересу серед людей нашого часу і в той же час не заперечується так часто в своєму науковому авторитеті, не зустрічає такої ворожої критики із самих різних сторін, як політична економія» [4, с. 1].

На початку 21 століття ситуація не змінилася. Отже пояснення М. І. Тугана-Барановського «чому авторитет політичної економії такий хиткий і нестійкий в суспільній думці» не втрачають актуальності і сьогодні. По-перше, «чим глибше охоплює вона природу суспільно-економічних відносин, тим упертіше заперечуються її висновки з боку тих, чий інтересам ці висновки суперечать». По-друге, «причина сили і слабкості політичної економії полягає в тому, що вона єдина з-поміж усіх суспільних наук визначає своєю верховною ціллю не опис конкретних явищ і навіть не причинне пояснення кожного з них зокрема, а установлення спільних закономірностей причинних співвідношень відповідних явищ» [4, с. 2]. Проблеми політичної економії полягають саме у нерозумінні особливостей даної науки, або ж у небажанні їх бачити і сприймати. Перш за все це стосується предмету дослідження.

«Політична економія – дивна наука – писала свого часу Р. Люксембург – Труднощі і розбіжності починаються уже з перших кроків у цій галузі, уже з елементарного питання: в чому, власне, полягає предмет цієї науки?» [2, с. 1].

Прошли роки, десятиліття, а питання і досі для багатьох залишається відкритим. Предмет політичної економії має різнобічне трактування, відсутність чіткості в його розумінні породжує думки, що політична економія не має власного предмета, що вона переродилась в інших науках, розчинилась в них.

В «Основах політичної економії» М. І. Туган-Барановський писав: «Для того щоб достеменно дослідити предмет вивчення політичної економії і цим зробити неможливим втручання в цю галузь інших наукових дисциплін, так само як і безплідне полювання економіста на чужих полях, потрібно щонайточніше окреслити межі тієї наукової території, яку економіст може і повинен вважати своїм законним володінням» [4, с. 4]. Вчений вказував, що політичну економію слід розглядати в широкому та вузькому розумінні, що пов'язано з об'єктом дослідження.

роботи Ю. Бажала, Л. Горкіної, С. Злупка, Е. Лортикяна та ін. Ми ж хочемо зупинитись на тому якою бачив політичну економію М. І. Туган-Барановський і як його бачення перегукується з днем сьогоднішнім.

Прийнято вважати, що поняття «політична економія» в соціально-економічній літературі з'являється в 1615 році коли француз Антуан Монкретьєн, сьєр де Ваттевіль видав працю «Трактат політичної економії». Загальне захоплення політичною економією виникає в країнах Європи в період розквіту класичної школи політичної економії А. Сміта та Д. Рікардо. Однак тріумф її був відносно не довгим: уже на межі 20 - 30 років 19 століття, тобто майже відразу після смерті Д.Рікардо, політична економія опиняється в центрі жорстких дискусій, а шквал критики в її сторону не припиняється і по сьогоднішній день.

На початку 20 століття М. І. Туган-Барановський писав: «Становище політичної економії між іншими суспільними науками надзвичайно своєрідне в тому сенсі, що ніяка інша наука не викликає до себе такого жвавого інтересу серед людей нашого часу і в той же час не заперечується так часто в своєму науковому авторитеті, не зустрічає такої ворожої критики із самих різних сторін, як політична економія» [4, с. 1].

На початку 21 століття ситуація не змінилася. Отже пояснення М. І. Тугана-Барановського «чому авторитет політичної економії такий хиткий і нестійкий в суспільній думці» не втрачають актуальності і сьогодні. По-перше, «чим глибше охоплює вона природу суспільно-економічних відносин, тим упертіше заперечуються її висновки з боку тих, чий інтересам ці висновки суперечать». По-друге, «причина сили і слабкості політичної економії полягає в тому, що вона єдина з-поміж усіх суспільних наук визначає своєю верховною ціллю не опис конкретних явищ і навіть не причинне пояснення кожного з них зокрема, а установлення спільних закономірностей причинних співвідношень відповідних явищ» [4, с. 2]. Проблеми політичної економії полягають саме у нерозумінні особливостей даної науки, або ж у небажанні їх бачити і сприймати. Перш за все це стосується предмету дослідження.

«Політична економія – дивна наука – писала свого часу Р. Люксембург – Труднощі і розбіжності починаються уже з перших кроків у цій галузі, уже з елементарного питання: в чому, власне, полягає предмет цієї науки?» [2, с. 1].

Прошли роки, десятиліття, а питання і досі для багатьох залишається відкритим. Предмет політичної економії має різнобічне трактування, відсутність чіткості в його розумінні породжує думки, що політична економія не має власного предмета, що вона переродилась в інших науках, розчинилась в них.

В «Основах політичної економії» М. І. Туган-Барановський писав: «Для того щоб достеменно дослідити предмет вивчення політичної економії і цим зробити неможливим втручання в цю галузь інших наукових дисциплін, так само як і безплідне полювання економіста на чужих полях, потрібно щонайточніше окреслити межі тієї наукової території, яку економіст може і повинен вважати своїм законним володінням» [4, с. 4]. Вчений вказував, що політичну економію слід розглядати в широкому та вузькому розумінні, що пов'язано з об'єктом дослідження.

Самому М. І. Тугану-Барановському імпонувало визначення політичної економії в широкому розумінні, як науки, що вивчає суспільні відносини людей в межах їх господарської діяльності. Тобто поняття «широке» означає дослідження господарської діяльності при всіх відомих формах господарювання. Сучасна ж політична економія, зазначав М. І. Туган-Барановський, виступає у вузькому значенні – як наука «про суспільні відносини людей в межах їх господарської діяльності, яка здійснюється в середовищі вільного мінового господарства, що історично розвивається» [4, с. 16]. З даного приводу він пише: «...можна сперечатись, щодо доцільності обмеження поля дослідження політичної економії, проте не можна сперечатись стосовно самого факту. Безперечно, політична економія, як вона була і є (а не якою ми бажали б її бачити), досліджує майже виключно економічні відносини, які формуються на базі товарного обміну» [3, с. 8].

Будучи прихильником «широкого» підходу М. І. Туган-Барановський звертав увагу на те, що, навіть у цих вузьких рамках, товарне господарство досліджується «переважно», а не «безумовно». Вчений переконаний, що політична економія «не може ігнорувати і інші типи господарської організації, крім товарної. Деякі елементарні істини економічної науки мають всезагальне застосування, до всього господарства, яке б воно не було...» [3, с. 8].

Справедливо зазначав, що товарне виробництво не є завмерлою та незмінною господарською системою, а знаходиться в процесі безперервного розвитку, отже, вивчаючи товарне виробництво, політична економія вивчає і ці процеси розвитку. «Дуже важливо пам'ятати, що товарне виробництво не лише продукт історичного розвитку, але і саме підлягає подальшому розвитку. Товарне господарство також виникає, росте і, нарешті, занепадає, як і попередні форми господарювання, які були, але яких тепер немає» [3, с. 10].

Існує чіткість у визначенні предмета: «політична економія є наука, яка досліджує суспільні відносини людей, як членів товарного господарства, в процесі його історичного розвитку» [3, с. 10]. Якщо ж визначати політичну економію «як науку про багатство (інакше кажучи, як науку про речі), ми затушовуємо відмінність цієї науки від технічних наук і не висуваємо на перший план суспільний характер нашої науки» [4, с. 16].

Очевидно, що з точки зору змісту поняття предмету та об'єкту дослідження в політичній економії з роками не змінилося. Об'єктом дослідження є ринкова економіка та її модифікації. Предметом політичної економії є суспільно-економічні відносини суб'єктів економіки з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання. Оскільки відбуваються зміни в самій економіці, то, відповідно розширюється і сфера економічних відносин, значно ускладнюється їх роль. Тобто, політична економія залишається суспільною та історичною наукою.

Політична економія є сутнісною наукою яка прагне до «відкриття природних, причинно-наслідкових законів, які управляють народним господарством, поза і вище бажань господарюючих осіб» [3, с. 6]. М. І. Туган-Барановський підкреслює: «Вона вивчає достеменні, причинно-необхідні соціальні закони – стихійну закономірність товарного господарства». Тобто, в зв'язку з пануванням політичної економії у «вузькому розумінні», досліджувані об'єктивні еко-

Самому М. І. Тугану-Барановському імпонувало визначення політичної економії в широкому розумінні, як науки, що вивчає суспільні відносини людей в межах їх господарської діяльності. Тобто поняття «широке» означає дослідження господарської діяльності при всіх відомих формах господарювання. Сучасна ж політична економія, зазначав М. І. Туган-Барановський, виступає у вузькому значенні – як наука «про суспільні відносини людей в межах їх господарської діяльності, яка здійснюється в середовищі вільного мінового господарства, що історично розвивається» [4, с. 16]. З даного приводу він пише: «...можна сперечатись, щодо доцільності обмеження поля дослідження політичної економії, проте не можна сперечатись стосовно самого факту. Безперечно, політична економія, як вона була і є (а не якою ми бажали б її бачити), досліджує майже виключно економічні відносини, які формуються на базі товарного обміну» [3, с. 8].

Будучи прихильником «широкого» підходу М. І. Туган-Барановський звертав увагу на те, що, навіть у цих вузьких рамках, товарне господарство досліджується «переважно», а не «безумовно». Вчений переконаний, що політична економія «не може ігнорувати і інші типи господарської організації, крім товарної. Деякі елементарні істини економічної науки мають всезагальне застосування, до всього господарства, яке б воно не було...» [3, с. 8].

Справедливо зазначав, що товарне виробництво не є завмерлою та незмінною господарською системою, а знаходиться в процесі безперервного розвитку, отже, вивчаючи товарне виробництво, політична економія вивчає і ці процеси розвитку. «Дуже важливо пам'ятати, що товарне виробництво не лише продукт історичного розвитку, але і саме підлягає подальшому розвитку. Товарне господарство також виникає, росте і, нарешті, занепадає, як і попередні форми господарювання, які були, але яких тепер немає» [3, с. 10].

Існує чіткість у визначенні предмета: «політична економія є наука, яка досліджує суспільні відносини людей, як членів товарного господарства, в процесі його історичного розвитку» [3, с. 10]. Якщо ж визначати політичну економію «як науку про багатство (інакше кажучи, як науку про речі), ми затушовуємо відмінність цієї науки від технічних наук і не висуваємо на перший план суспільний характер нашої науки» [4, с. 16].

Очевидно, що з точки зору змісту поняття предмету та об'єкту дослідження в політичній економії з роками не змінилося. Об'єктом дослідження є ринкова економіка та її модифікації. Предметом політичної економії є суспільно-економічні відносини суб'єктів економіки з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання. Оскільки відбуваються зміни в самій економіці, то, відповідно розширюється і сфера економічних відносин, значно ускладнюється їх роль. Тобто, політична економія залишається суспільною та історичною наукою.

Політична економія є сутнісною наукою яка прагне до «відкриття природних, причинно-наслідкових законів, які управляють народним господарством, поза і вище бажань господарюючих осіб» [3, с. 6]. М. І. Туган-Барановський підкреслює: «Вона вивчає достеменні, причинно-необхідні соціальні закони – стихійну закономірність товарного господарства». Тобто, в зв'язку з пануванням політичної економії у «вузькому розумінні», досліджувані об'єктивні еко-

номічні закони «дійсні лише в певних історичних межах – в межах товарного господарства». Зате в цих межах «вони суть такі ж істинні закони природи, як і закони природознавства. ... для будь якого товарного господарства вони зберігають свою повну силу, чи це господарство Англії чи Росії, 20 чи 18 століття» [3, с. 9].

На думку М. І. Тугана-Барановського саме своїм прагненням проникнути до суті економічних явищ, виявити закони розвитку товарного виробництва, політична економія «є такою ж, не прикладною наукою, як теоретичне природознавство» [3, с. 6]. Однак, політична економія є суспільною та історичною наукою. І про це, вважає М. І. Туган-Барановський, не потрібно забувати. Предмет даної науки є настільки специфічним, що «звичайно, сучасна економічна наука по точності та загальнообов'язковому значенню своїх висновків стоїть далеко позаду природознавства. І тому ставлячи перед собою більш високі та важко досяжні цілі вона стає і більш уразливою для критики, ніж інші суспільні науки, які більшою чи меншою мірою зводяться до простого опису конкретних фактів» [4, с. 2].

Свій перший диплом М. І. Туган-Барановський здобув на фізико-математичному факультеті, а тому добре розумів, що без застосування абстракції, без методу дедукції пізнати суть економічного явища неможливо. Будучи математиком, в своїх роботах він вправно оперував цифрами. Повагою до природничих наук пронизані всі його роботи. При цьому вчений наголошував, що надмірна схильність до широкого узагальнення та абстракції призводить до того, що втрачається зв'язок з реальним життям [4, с. 2]. Він критикував тих, хто захоплюється лише теорією, і тих, хто захопившись фактами, проявляє презирство до теорії. Вчений був категоричним противником крайнощів в політичній економії. «Якщо теорія відірвана від фактів, пуста, – писав М. І. Туган-Барановський, – то і факти, не освітлені теорією, сліпі» [4, с. 3]. Вони повинні бути органічним цілим, в якому одна складова передбачає іншу.

Нажаль, через 100 років в наукових економічних колах починають констатувати надмірну математизацію економічної науки. Про це пишуть Алле Моріс, Блауг Марк та ін. Відбувається відрив від дійсності, реальних економічних проблем та втрата економічного змісту; основне завдання економічної науки – розуміння реальних економічних процесів та розробка заходів економічної політики – залишається на задньому плані, або зовсім відсутня. Вивчення теоретичних основ економіки в багатьох вузах світу зводиться до побудови графічно-математичних моделей і вміння пояснити їх рівняннями. Проти чого, власне, відкрито виступили у 2007 році французькі студенти, а в листопаді 2011 року – студенти Гарварда.

Відмінність політичної економії від математики та інших природничих наук полягає в тому, що її об'єкт і предмет дослідження не статичні, а відрізняються високим рівнем мінливості та невизначеності, і являються складною системою. В центрі цієї системи стоїть людина. М. І. Туган-Барановський неодноразово підкреслював: «людина – ...ціль будь-якого процесу, який стає значимим лише по відношенню до інтересів людини» [4, с. 11]. Кожна людина має свої особисті інтереси і керується в значній мірі егоїстичними мотивами. В той же час люди об'єднані у різні соціальні групи і класи, які мають протилежні ін-

номічні закони «дійсні лише в певних історичних межах – в межах товарного господарства». Зате в цих межах «вони суть такі ж істинні закони природи, як і закони природознавства. ... для будь якого товарного господарства вони зберігають свою повну силу, чи це господарство Англії чи Росії, 20 чи 18 століття» [3, с. 9].

На думку М. І. Тугана-Барановського саме своїм прагненням проникнути до суті економічних явищ, виявити закони розвитку товарного виробництва, політична економія «є такою ж, не прикладною наукою, як теоретичне природознавство» [3, с. 6]. Однак, політична економія є суспільною та історичною наукою. І про це, вважає М. І. Туган-Барановський, не потрібно забувати. Предмет даної науки є настільки специфічним, що «звичайно, сучасна економічна наука по точності та загальнообов'язковому значенню своїх висновків стоїть далеко позаду природознавства. І тому ставлячи перед собою більш високі та важко досяжні цілі вона стає і більш уразливою для критики, ніж інші суспільні науки, які більшою чи меншою мірою зводяться до простого опису конкретних фактів» [4, с. 2].

Свій перший диплом М. І. Туган-Барановський здобув на фізико-математичному факультеті, а тому добре розумів, що без застосування абстракції, без методу дедукції пізнати суть економічного явища неможливо. Будучи математиком, в своїх роботах він вправно оперував цифрами. Повагою до природничих наук пронизані всі його роботи. При цьому вчений наголошував, що надмірна схильність до широкого узагальнення та абстракції призводить до того, що втрачається зв'язок з реальним життям [4, с. 2]. Він критикував тих, хто захоплюється лише теорією, і тих, хто захопившись фактами, проявляє презирство до теорії. Вчений був категоричним противником крайнощів в політичній економії. «Якщо теорія відірвана від фактів, пуста, – писав М. І. Туган-Барановський, – то і факти, не освітлені теорією, сліпі» [4, с. 3]. Вони повинні бути органічним цілим, в якому одна складова передбачає іншу.

Нажаль, через 100 років в наукових економічних колах починають констатувати надмірну математизацію економічної науки. Про це пишуть Алле Моріс, Блауг Марк та ін. Відбувається відрив від дійсності, реальних економічних проблем та втрата економічного змісту; основне завдання економічної науки – розуміння реальних економічних процесів та розробка заходів економічної політики – залишається на задньому плані, або зовсім відсутня. Вивчення теоретичних основ економіки в багатьох вузах світу зводиться до побудови графічно-математичних моделей і вміння пояснити їх рівняннями. Проти чого, власне, відкрито виступили у 2007 році французькі студенти, а в листопаді 2011 року – студенти Гарварда.

Відмінність політичної економії від математики та інших природничих наук полягає в тому, що її об'єкт і предмет дослідження не статичні, а відрізняються високим рівнем мінливості та невизначеності, і являються складною системою. В центрі цієї системи стоїть людина. М. І. Туган-Барановський неодноразово підкреслював: «людина – ...ціль будь-якого процесу, який стає значимим лише по відношенню до інтересів людини» [4, с. 11]. Кожна людина має свої особисті інтереси і керується в значній мірі егоїстичними мотивами. В той же час люди об'єднані у різні соціальні групи і класи, які мають протилежні ін-

тереси. В суспільстві складається складна суперечлива система інтересів. Самі собою постають питання: «З точки зору якого практичного інтересу повинна вивчати політична економія свій предмет? З точки зору інтересів всього суспільства як цілого? Однак таких, у більшості випадків немає, через те, що сучасне суспільство розпадається на групи з протилежними інтересами. З точки зору якоїсь із цих груп? Але в такому випадку, якої саме? І чи не зникне усяка єдність у науці, якщо кожна суспільна група буде заявляти вимоги побудови науки з точки зору її інтересів? Чи не виникне в такому випадку стільки ж різних наук, скільки різних інтересів в сучасному суспільстві?» [4, с. 28].

В процесі пошуку відповіді на поставлені питання М. І. Туган-Барановський знаходить ті спільні принципи, які покликані узгодити усю існуючу сукупність інтересів. «Дійсно, – пише він, – в сфері практичного життя є точка зору, що згладжує відмінності приватних інтересів і сміливо висуває вимоги загальнообов'язковості. Це – точка зору етики» [4, с. 29]. Лише прийнявши за відправну точку етику можна піднятися над протилежністю інтересів і знайти практичний інтерес, який є обов'язковим для усіх людей з нормальною моральною свідомістю. Вчений стверджує: «...всі люди рівні, як носії святині людської особистості. Це і визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія: інтерес не робітника, капіталіста чи землевласника, а людини взагалі, незалежно від належності його до того чи іншого класу» [4, с. 30]. М. І. Туган-Барановський звертає увагу на те, що визнає єдиною законною та прийнятною точку зору людини праці. Однак, це не означає переходу з позиції загальнообов'язкової етики на позиції певного інтересу тому, що «інтереси людини праці повністю співпадають з найвищою етичною ідеєю – верховною цінністю людської особистості».

Вчений глибоко переконаний, що залучення етичного елемента не підриває об'єктивного значення економічної теорії [4, с. 40].

Політична економія – це не лише наука, але й навчальна дисципліна. Наука, в значній мірі починається зі студентської лави. Це чітко розумів М. І. Туган-Барановський, який на посаді приват-доцента впродовж багатьох років читав лекції і проводив практичні заняття з політичної економії в Санкт-Петербурзькому Політехнічному інституті. Талановитий науковець був не менш талановитим викладачем і педагогом.

В 1907 році він активно долучився до впровадження нових форм учбового процесу (як же по сучасному це звучить). Під керівництвом М. І. Тугана-Барановського працювали просемінар, семінар і гурток з політичної економії.

Просемінар виступав як доповнення до лекцій для тих, хто лише починав вивчення політичної економії. На просемінарі пояснювались основні поняття і положення, надавалась можливість краще розібратись у прочитаному.

В роботі семінару могли приймати участь лише особи з певним рівнем підготовки, які прослухали курс політичної економії. Семінар вважався школою для бажаних спеціалізуватись з політичної економії. На семінарі розглядалися важливі політекономічні питання, детально вивчалися різні існуючі теоретичні підходи.

тереси. В суспільстві складається складна суперечлива система інтересів. Самі собою постають питання: «З точки зору якого практичного інтересу повинна вивчати політична економія свій предмет? З точки зору інтересів всього суспільства як цілого? Однак таких, у більшості випадків немає, через те, що сучасне суспільство розпадається на групи з протилежними інтересами. З точки зору якоїсь із цих груп? Але в такому випадку, якої саме? І чи не зникне усяка єдність у науці, якщо кожна суспільна група буде заявляти вимоги побудови науки з точки зору її інтересів? Чи не виникне в такому випадку стільки ж різних наук, скільки різних інтересів в сучасному суспільстві?» [4, с. 28].

В процесі пошуку відповіді на поставлені питання М. І. Туган-Барановський знаходить ті спільні принципи, які покликані узгодити усю існуючу сукупність інтересів. «Дійсно, – пише він, – в сфері практичного життя є точка зору, що згладжує відмінності приватних інтересів і сміливо висуває вимоги загальнообов'язковості. Це – точка зору етики» [4, с. 29]. Лише прийнявши за відправну точку етику можна піднятися над протилежністю інтересів і знайти практичний інтерес, який є обов'язковим для усіх людей з нормальною моральною свідомістю. Вчений стверджує: «...всі люди рівні, як носії святині людської особистості. Це і визначає верховний практичний інтерес, з точки зору якого може бути побудована єдина політична економія: інтерес не робітника, капіталіста чи землевласника, а людини взагалі, незалежно від належності його до того чи іншого класу» [4, с. 30]. М. І. Туган-Барановський звертає увагу на те, що визнає єдиною законною та прийнятною точку зору людини праці. Однак, це не означає переходу з позиції загальнообов'язкової етики на позиції певного інтересу тому, що «інтереси людини праці повністю співпадають з найвищою етичною ідеєю – верховною цінністю людської особистості».

Вчений глибоко переконаний, що залучення етичного елемента не підриває об'єктивного значення економічної теорії [4, с. 40].

Політична економія – це не лише наука, але й навчальна дисципліна. Наука, в значній мірі починається зі студентської лави. Це чітко розумів М. І. Туган-Барановський, який на посаді приват-доцента впродовж багатьох років читав лекції і проводив практичні заняття з політичної економії в Санкт-Петербурзькому Політехнічному інституті. Талановитий науковець був не менш талановитим викладачем і педагогом.

В 1907 році він активно долучився до впровадження нових форм учбового процесу (як же по сучасному це звучить). Під керівництвом М. І. Тугана-Барановського працювали просемінар, семінар і гурток з політичної економії.

Просемінар виступав як доповнення до лекцій для тих, хто лише починав вивчення політичної економії. На просемінарі пояснювались основні поняття і положення, надавалась можливість краще розібратись у прочитаному.

В роботі семінару могли приймати участь лише особи з певним рівнем підготовки, які прослухали курс політичної економії. Семінар вважався школою для бажаних спеціалізуватись з політичної економії. На семінарі розглядалися важливі політекономічні питання, детально вивчалися різні існуючі теоретичні підходи.

Гуртки принципово відрізнялись від просемінарів і семінарів. На засіданнях гуртка могли вільно обговорюватись будь-які питання, які викликали інтерес у студентів. В роботі гуртка могли приймати участь усі бажаючі. М. І. Туган-Барановський був переконаний у виключній важливості забезпечення нерозривності навчальної і наукової роботи в процесі навчання студентів. «Вивчення науки неможливе без самостійної роботи мислення, тому кожен, хто вивчає науку, є за необхідністю в більшій чи меншій мірі і самостійним працівником її» [5, с. 56]. Він вважав, що наукова робота є природним елементом учбового процесу, а тому не повинна обмежуватись вузьким колом обраних студентів. Тільки так поставлена робота дає можливість виявити творчий потенціал найбільш обдарованих студентів, сприяє формуванню майбутніх учених.

Не секрет, що відношення до тієї чи іншої науки багато в чому залежить від викладача. Один із учнів і послідовників М. І. Тугана-Барановського – М. Д. Кондратьєв згадував, що у його вчителя була «надзвичайна здібність яскравого, іноді майже художнього, пристрасного, навіть патетичного висловлювання. Багато сторінок, які написані Михайлом Івановичем і відносяться, здавалося б, до надзвичайно прозаїчних та нудних питань економіки, є просто класичними за своїм блиском та емоційним піднесенням» [1].

З таким же натхненням, інтересом і любов'ю він працював з молоддю. Студенти не могли цього не оцінити. Лише в 1911 році в гуртку М. І. Тугана-Барановського працювало 150 - 200 студентів, і це при тому, що його гурток з політичної економії був не єдиним на філософському факультеті [5, с. 58]. Серед тих, хто працював у гуртках М. І. Тугана-Барановського – всесвітньо відомий економіст М. Д. Кондратьєв, Пилирیم Сорокін – відомий російсько-американський соціолог і культуролог, С. В. Юшков – основоположник науки «історії держави і права», М. Я. Лазерсон - відомий юрист-адвокат і соціолог, Л. Н. Юровський – відомий в 20 роках російський економіст-фінансист.

Чітке розуміння особливостей політичної економії дає можливість уявити, що політична економія має великий конструктивний та аналітичний потенціал. Лише вона, на відміну від інших напрямів економічної теорії, розглядає економіку через призму взаємодії економічних суб'єктів, прагне побачити за зовнішніми формами прояву глибинну суть. Дана наука шукає відповіді на питання: «Що собою представляє те чи інше економічне явище? Чому відбувається так, а не інакше?». В той же час завжди існують умови для розвитку інших економічних наук з їхніми специфічними теоретичними підходами до вивчення окремих сторін та функціональних взаємозв'язків в економіці. Важливо щоб це було співіснування без права на науковий монополізм.

Не менший потенціал має політична економія в сфері освіти. Ця наука дозволяє привити студентам смак до фундаментальних соціально-економічних знань, сформувати у них розуміння різноманітності економічних шкіл і напрямків, навчити їх теоретично-зваженому діалогу та сформувати у них потребу в пошуку фундаментально-нових теоретичних та практичних економічних рішень. І, нарешті, політична економія може і повинна відіграти значиму роль у формуванні гуманістичної економічної культури, освіти та політики.

Гуртки принципово відрізнялись від просемінарів і семінарів. На засіданнях гуртка могли вільно обговорюватись будь-які питання, які викликали інтерес у студентів. В роботі гуртка могли приймати участь усі бажаючі. М. І. Туган-Барановський був переконаний у виключній важливості забезпечення нерозривності навчальної і наукової роботи в процесі навчання студентів. «Вивчення науки неможливе без самостійної роботи мислення, тому кожен, хто вивчає науку, є за необхідністю в більшій чи меншій мірі і самостійним працівником її» [5, с. 56]. Він вважав, що наукова робота є природним елементом учбового процесу, а тому не повинна обмежуватись вузьким колом обраних студентів. Тільки так поставлена робота дає можливість виявити творчий потенціал найбільш обдарованих студентів, сприяє формуванню майбутніх учених.

Не секрет, що відношення до тієї чи іншої науки багато в чому залежить від викладача. Один із учнів і послідовників М. І. Тугана-Барановського – М. Д. Кондратьєв згадував, що у його вчителя була «надзвичайна здібність яскравого, іноді майже художнього, пристрасного, навіть патетичного висловлювання. Багато сторінок, які написані Михайлом Івановичем і відносяться, здавалося б, до надзвичайно прозаїчних та нудних питань економіки, є просто класичними за своїм блиском та емоційним піднесенням» [1].

З таким же натхненням, інтересом і любов'ю він працював з молоддю. Студенти не могли цього не оцінити. Лише в 1911 році в гуртку М. І. Тугана-Барановського працювало 150 - 200 студентів, і це при тому, що його гурток з політичної економії був не єдиним на філософському факультеті [5, с. 58]. Серед тих, хто працював у гуртках М. І. Тугана-Барановського – всесвітньо відомий економіст М. Д. Кондратьєв, Пилирیم Сорокін – відомий російсько-американський соціолог і культуролог, С. В. Юшков – основоположник науки «історії держави і права», М. Я. Лазерсон - відомий юрист-адвокат і соціолог, Л. Н. Юровський – відомий в 20 роках російський економіст-фінансист.

Чітке розуміння особливостей політичної економії дає можливість уявити, що політична економія має великий конструктивний та аналітичний потенціал. Лише вона, на відміну від інших напрямів економічної теорії, розглядає економіку через призму взаємодії економічних суб'єктів, прагне побачити за зовнішніми формами прояву глибинну суть. Дана наука шукає відповіді на питання: «Що собою представляє те чи інше економічне явище? Чому відбувається так, а не інакше?». В той же час завжди існують умови для розвитку інших економічних наук з їхніми специфічними теоретичними підходами до вивчення окремих сторін та функціональних взаємозв'язків в економіці. Важливо щоб це було співіснування без права на науковий монополізм.

Не менший потенціал має політична економія в сфері освіти. Ця наука дозволяє привити студентам смак до фундаментальних соціально-економічних знань, сформувати у них розуміння різноманітності економічних шкіл і напрямків, навчити їх теоретично-зваженому діалогу та сформувати у них потребу в пошуку фундаментально-нових теоретичних та практичних економічних рішень. І, нарешті, політична економія може і повинна відіграти значиму роль у формуванні гуманістичної економічної культури, освіти та політики.

Список використаних джерел до п. 1.5

1. Кондратьев Н. Д. Михаил Иванович Туган-Барановский. / Н. Д. Кондратьев. – М., 1923. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=/ru/tugan/biogr/tugan_b1.txt&img=bio.gif&name=tugan
2. Люксембург Р. Введение в политическую экономию. Изд. 5-е, стер. / Р. Люксембург. – М. – Л.: Гос. социально-экономическое узд., 1931. – 295 с.
3. Туган-Барановский М. И. Очерки из новейшей истории политической экономии. / М. И. Туган-Барановский. – СПб., 1903. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003717545#?page=1>
4. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Третье переработанное издание. / М. И. Туган-Барановский. – Петроград: 1915. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ergojournal.ru/?p=1416
5. Широкопад Л. Д. Научная и педагогическая деятельность М. И. Туган-Барановского в С.-Петербурге (1893 - 1917). / Л. Д. Широкопад // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2009. – Сер. 5. Вып. 1. – С. 48 - 65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2009_1_048_066 (7).pd

1.6 Теоретичне дослідження сукупного працівника суспільства

Останнє десятиліття спостерігається повернення в науковий обіг поняття сукупний працівник, однак у вітчизняній економічній думці як і раніше йому не приділяється належної уваги. Як правило, широко досліджуються прикладні аспекти його розвитку і функціонування, проте для вироблення практичних рекомендацій щодо його удосконалення необхідно, насамперед, розглянути проблему на теоретичному рівні – за допомогою системи абстрактно-всезагальних характеристик предмету.

Специфіка вивчення сукупного працівника полягає в тому, що як самостійна проблема він досліджувався не настільки широко, в основному як частина праць, присвячених іншим проблемам. У радянському періоді, можна відзначити таких вчених: Р. А. Нугаєва, Н. В. Коровяковську, Н. Б. Митрофанова, С. С. Утінова, С. С. Щеглова, О. Ю. Мамедова та ін. Хоча, безсумнівно, всі роботи зберігають своє наукове і методологічне значення донині, виникла необхідність їх доповнити у зв'язку зі змінами, що сталися за останні роки. Деякий час, зокрема в 90-і роки ХХ ст. категорія сукупний працівник практично не досліджувалася. У сучасній Україні дослідження зводяться до фактичного обліку, вивчення проблем зайнятості, заробітної плати, сукупного попиту і нового поняття людський капітал. В економічній думці Росії можна відзначити реактуалізацію поняття сукупний працівник за останнє десятиліття і повернення його в науковий обіг. Тут можна відзначити таких авторів, які займаються безпосередньо дослідженням сукупного працівника: Нестеренко-Костенко І. В., Мазура О. А., Козина А. Ю та ін.

Список використаних джерел до п. 1.5

1. Кондратьев Н. Д. Михаил Иванович Туган-Барановский. / Н. Д. Кондратьев. – М., 1923. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=ru&links=/ru/tugan/biogr/tugan_b1.txt&img=bio.gif&name=tugan
2. Люксембург Р. Введение в политическую экономию. Изд. 5-е, стер. / Р. Люксембург. – М. – Л.: Гос. социально-экономическое узд., 1931. – 295 с.
3. Туган-Барановский М. И. Очерки из новейшей истории политической экономии. / М. И. Туган-Барановский. – СПб., 1903. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003717545#?page=1>
4. Туган-Барановский М. И. Основы политической экономии. Третье переработанное издание. / М. И. Туган-Барановский. – Петроград: 1915. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ergojournal.ru/?p=1416
5. Широкопад Л. Д. Научная и педагогическая деятельность М. И. Туган-Барановского в С.-Петербурге (1893 - 1917). / Л. Д. Широкопад // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2009. – Сер. 5. Вып. 1. – С. 48 - 65. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: 2009_1_048_066 (7).pd

1.6 Теоретичне дослідження сукупного працівника суспільства

Останнє десятиліття спостерігається повернення в науковий обіг поняття сукупний працівник, однак у вітчизняній економічній думці як і раніше йому не приділяється належної уваги. Як правило, широко досліджуються прикладні аспекти його розвитку і функціонування, проте для вироблення практичних рекомендацій щодо його удосконалення необхідно, насамперед, розглянути проблему на теоретичному рівні – за допомогою системи абстрактно-всезагальних характеристик предмету.

Специфіка вивчення сукупного працівника полягає в тому, що як самостійна проблема він досліджувався не настільки широко, в основному як частина праць, присвячених іншим проблемам. У радянському періоді, можна відзначити таких вчених: Р. А. Нугаєва, Н. В. Коровяковську, Н. Б. Митрофанова, С. С. Утінова, С. С. Щеглова, О. Ю. Мамедова та ін. Хоча, безсумнівно, всі роботи зберігають своє наукове і методологічне значення донині, виникла необхідність їх доповнити у зв'язку зі змінами, що сталися за останні роки. Деякий час, зокрема в 90-і роки ХХ ст. категорія сукупний працівник практично не досліджувалася. У сучасній Україні дослідження зводяться до фактичного обліку, вивчення проблем зайнятості, заробітної плати, сукупного попиту і нового поняття людський капітал. В економічній думці Росії можна відзначити реактуалізацію поняття сукупний працівник за останнє десятиліття і повернення його в науковий обіг. Тут можна відзначити таких авторів, які займаються безпосередньо дослідженням сукупного працівника: Нестеренко-Костенко І. В., Мазура О. А., Козина А. Ю та ін.

Категорію сукупний працівник Карл Маркс ввів при розгляді виробництва абсолютної і відносної додаткової вартості, при характеристиці продуктивного робочого. Маркс пише: «продукт перетворюється взагалі з безпосереднього продукту індивідуального виробника в суспільний, в загальний продукт сукупного робітника, тобто комбінованого робочого персоналу, члени якого ближче або далі стоять від безпосереднього впливу на предмет праці. Тому вже самий кооперативний характер процесу праці неминуче розширює поняття продуктивної праці і його носія, продуктивного робочого. Тепер для того, щоб трудитися продуктивно, немає необхідності безпосередньо прикладати свої руки, достатньо бути органом сукупного робітника, виконувати одну з його підфункцій. Наведене вище первинне визначення продуктивної праці, виведеної з самої природи матеріального виробництва, завжди зберігає своє значення в застосуванні до сукупного робітника, що розглядається як одне ціле. Але воно не підходить більш до кожного з його членів, взятих окремо» [1, с. 516 - 517].

У «Капіталі», а також в «Економічних рукописах» Маркс неодноразово повертається до цього поняття, вважаючи, що виробничий робітник – частина сукупного робітника, що виробляє додаткову вартість. Маркс продуктивного робітника, сукупного робітника, або просто робочого ототожнює з працівником, який виконує, створює нові вартості, і ні в якому разі не зводить це поняття до працівника, зайнятого фізичною працею. Навпаки, він постійно підкреслює зростаючу роль знання, науки, інтелектуальної праці в розвитку продуктивних сил. Він писав, що сучасний «процес виробництва виступає як технологічне застосування науки» [2, с. 206]. Надалі, людина буде «ставитися до самого процесу виробництва як його контролер і регулювальник. Замість того, щоб бути головним агентом процесу виробництва, робітник стає поруч з ним» [2, с. 212 - 214].

Вводячи категорію сукупний працівник, Маркс тим самим відійшов від невключення працівників не продуктивної праці в сферу матеріального виробництва. Абстрактно всі працівники беруть участь в процесі створення додаткової вартості. У цьому, на наш погляд, найбільша цінність категорії сукупний працівник і значимість для вивчення процесів, як на мікро-, так і на макрорівнях.

Теоретичний аналіз являє собою систему абстрактно-загальних характеристик предмету. Їх розгляд відкриває сутнісні сторони досліджуваної проблеми. Щоб конкретизувати аналіз, розглядається його особливе і унікальне. Особливе ми можемо виділити в кожній з економічних формацій: первіснообщинному суспільстві, рабовласництві, феодалізмі. Тут сукупний працівник виступав неповноцінним. Так, в первіснообщинному ладі – сукупний працівник не суспільства, а громади. При рабовласництві і феодалізмі – працівник окремого господарства. Тут не проявляється загальність сукупного працівника у зв'язку з ізольованістю елементів господарювання. І тільки в капіталістичному способі виробництва виявляється його всезагальність, іншими словами – він стає дійсним тільки у капіталізмі. Таким чином – сукупний працівник капіталізму – дійсна всезагальність. Однак його рух при капіталізмі також утворює особливе. Розглянемо сукупного працівника капіталізму.

Розкриття поняття сукупного працівника починається з розгляду його становлення як спільності виробничих людей, через його визначеність – здат-

Категорію сукупний працівник Карл Маркс ввів при розгляді виробництва абсолютної і відносної додаткової вартості, при характеристиці продуктивного робочого. Маркс пише: «продукт перетворюється взагалі з безпосереднього продукту індивідуального виробника в суспільний, в загальний продукт сукупного робітника, тобто комбінованого робочого персоналу, члени якого ближче або далі стоять від безпосереднього впливу на предмет праці. Тому вже самий кооперативний характер процесу праці неминуче розширює поняття продуктивної праці і його носія, продуктивного робочого. Тепер для того, щоб трудитися продуктивно, немає необхідності безпосередньо прикладати свої руки, достатньо бути органом сукупного робітника, виконувати одну з його підфункцій. Наведене вище первинне визначення продуктивної праці, виведеної з самої природи матеріального виробництва, завжди зберігає своє значення в застосуванні до сукупного робітника, що розглядається як одне ціле. Але воно не підходить більш до кожного з його членів, взятих окремо» [1, с. 516 - 517].

У «Капіталі», а також в «Економічних рукописах» Маркс неодноразово повертається до цього поняття, вважаючи, що виробничий робітник – частина сукупного робітника, що виробляє додаткову вартість. Маркс продуктивного робітника, сукупного робітника, або просто робочого ототожнює з працівником, який виконує, створює нові вартості, і ні в якому разі не зводить це поняття до працівника, зайнятого фізичною працею. Навпаки, він постійно підкреслює зростаючу роль знання, науки, інтелектуальної праці в розвитку продуктивних сил. Він писав, що сучасний «процес виробництва виступає як технологічне застосування науки» [2, с. 206]. Надалі, людина буде «ставитися до самого процесу виробництва як його контролер і регулювальник. Замість того, щоб бути головним агентом процесу виробництва, робітник стає поруч з ним» [2, с. 212 - 214].

Вводячи категорію сукупний працівник, Маркс тим самим відійшов від невключення працівників не продуктивної праці в сферу матеріального виробництва. Абстрактно всі працівники беруть участь в процесі створення додаткової вартості. У цьому, на наш погляд, найбільша цінність категорії сукупний працівник і значимість для вивчення процесів, як на мікро-, так і на макрорівнях.

Теоретичний аналіз являє собою систему абстрактно-загальних характеристик предмету. Їх розгляд відкриває сутнісні сторони досліджуваної проблеми. Щоб конкретизувати аналіз, розглядається його особливе і унікальне. Особливе ми можемо виділити в кожній з економічних формацій: первіснообщинному суспільстві, рабовласництві, феодалізмі. Тут сукупний працівник виступав неповноцінним. Так, в первіснообщинному ладі – сукупний працівник не суспільства, а громади. При рабовласництві і феодалізмі – працівник окремого господарства. Тут не проявляється загальність сукупного працівника у зв'язку з ізольованістю елементів господарювання. І тільки в капіталістичному способі виробництва виявляється його всезагальність, іншими словами – він стає дійсним тільки у капіталізмі. Таким чином – сукупний працівник капіталізму – дійсна всезагальність. Однак його рух при капіталізмі також утворює особливе. Розглянемо сукупного працівника капіталізму.

Розкриття поняття сукупного працівника починається з розгляду його становлення як спільності виробничих людей, через його визначеність – здат-

ність до праці, до визначення сукупного працівника як зберігаючу себе в праці продуктивну силу [3, с. 72]. Розглядаючи систему суспільного виробництва, її формування, ми виділяємо етапи становлення сукупного працівника. По мірі розвитку суспільства збільшувалася розподіл праці, це призвело до посилення спеціалізації, що в свою чергу, розділило трудові функції і призвело до взаємозалежності працівників, а у наслідку – виникненню сукупного працівника. Так, людина, як працівник, історично пройшов три стадії: одиничного, часткового і сукупного працівника. Його рух можна простежити у відповідності зі стадіями розвитку капіталістичного виробництва, розглянутими Марксом у I томі Капіталу, де при переході від однієї з них до іншої виникав більш технологічно взаємозалежний тип працівника.

У докапіталістичних формаціях людина сама за допомогою власних засобів виробництва виробляє кінцевий продукт, будучи одиничним працівником. Історично це було характерно для натурального господарства, коли кожен виробляв продукт для власного споживання чи своєї родини. Натуральне господарство існує донині, у вигляді присадибних господарств, тому існує поняття одиничного працівника. Проста кооперація і мануфактура створюють умови для виникнення часткового працівника. Саме мануфактура «спотворює робітника, штучно, культивуючи в ньому одну тільки односторонню вправність і пригнічуючи світ його виробничих нахилів та обдарувань ... [1, с. 373]». Зате виграє сукупний працівник: односторонньо розвиваючись здібності його окремих частин роблять його багатостороннім, що володіє всіма потрібними спеціальностями. Але сукупний працівник з точки зору капіталістичних відносин є не що інше, як змінний капітал» [4, с. 178] і «те, що втрачають часткові робітники, зосереджується на противагу їм в капіталі [1, с. 373]».

Далі, в процесі розвитку відбувався поділ праці і для того, щоб виробити готовий продукт, потрібно об'єднання зусиль багатьох працівників різних професій. Виникають фабрики і велике машинне виробництво, в рамках яких виникла необхідність планомірної зв'язку, інтеграції робочої сили і праці окремих ділянок кооперації – виникає сукупний працівник.

Формування сукупного працівника безперервно пов'язано зі змінами в характері і рівні розвитку засобів виробництва. При взаємодії з останніми сукупний працівник, за допомогою системи виробничих відносин капіталізму розкриває властивості робочої сили.

Сукупний працівник поняття історичне, він формувался одночасно із становленням капіталізму, тому його розвиток пропонується розглянути в динаміці технологічних укладів. Використовуючи довгохвильові цикли Кондратьєва [5] і наступні розробки теорії технологічних укладів С. Глаз'єва [6], опишемо типи сукупного працівника в динаміці укладів (табл. 1.3).

Відзначимо, що типізація сукупного працівника передбачає поділ його на доіндустріальний, індустріальний, перехідний і глобальний типи, в залежності від того, працівник якої кваліфікації є найбільш переважним в даний період.

ність до праці, до визначення сукупного працівника як зберігаючу себе в праці продуктивну силу [3, с. 72]. Розглядаючи систему суспільного виробництва, її формування, ми виділяємо етапи становлення сукупного працівника. По мірі розвитку суспільства збільшувалася розподіл праці, це призвело до посилення спеціалізації, що в свою чергу, розділило трудові функції і призвело до взаємозалежності працівників, а у наслідку – виникненню сукупного працівника. Так, людина, як працівник, історично пройшов три стадії: одиничного, часткового і сукупного працівника. Його рух можна простежити у відповідності зі стадіями розвитку капіталістичного виробництва, розглянутими Марксом у I томі Капіталу, де при переході від однієї з них до іншої виникав більш технологічно взаємозалежний тип працівника.

У докапіталістичних формаціях людина сама за допомогою власних засобів виробництва виробляє кінцевий продукт, будучи одиничним працівником. Історично це було характерно для натурального господарства, коли кожен виробляв продукт для власного споживання чи своєї родини. Натуральне господарство існує донині, у вигляді присадибних господарств, тому існує поняття одиничного працівника. Проста кооперація і мануфактура створюють умови для виникнення часткового працівника. Саме мануфактура «спотворює робітника, штучно, культивуючи в ньому одну тільки односторонню вправність і пригнічуючи світ його виробничих нахилів та обдарувань ... [1, с. 373]». Зате виграє сукупний працівник: односторонньо розвиваючись здібності його окремих частин роблять його багатостороннім, що володіє всіма потрібними спеціальностями. Але сукупний працівник з точки зору капіталістичних відносин є не що інше, як змінний капітал» [4, с. 178] і «те, що втрачають часткові робітники, зосереджується на противагу їм в капіталі [1, с. 373]».

Далі, в процесі розвитку відбувався поділ праці і для того, щоб виробити готовий продукт, потрібно об'єднання зусиль багатьох працівників різних професій. Виникають фабрики і велике машинне виробництво, в рамках яких виникла необхідність планомірної зв'язку, інтеграції робочої сили і праці окремих ділянок кооперації – виникає сукупний працівник.

Формування сукупного працівника безперервно пов'язано зі змінами в характері і рівні розвитку засобів виробництва. При взаємодії з останніми сукупний працівник, за допомогою системи виробничих відносин капіталізму розкриває властивості робочої сили.

Сукупний працівник поняття історичне, він формувался одночасно із становленням капіталізму, тому його розвиток пропонується розглянути в динаміці технологічних укладів. Використовуючи довгохвильові цикли Кондратьєва [5] і наступні розробки теорії технологічних укладів С. Глаз'єва [6], опишемо типи сукупного працівника в динаміці укладів (табл. 1.3).

Відзначимо, що типізація сукупного працівника передбачає поділ його на доіндустріальний, індустріальний, перехідний і глобальний типи, в залежності від того, працівник якої кваліфікації є найбільш переважним в даний період.

Таблиця 1.3

Еволюція типів сукупного працівника в динаміці укладів

Економічний уклад	Час панування	Основний тип господарства	Тип сукупного працівника
Докапіталістичні уклади: первісно-общинний, робото-власницький, фео-дальний	до 1785	Натуральне господарство	Одиничний і частковий
1	1785-1830	Просте товарне: це-хи та мануфактури	Частковий, сукупний доіндустріальний
2	1830-1890	Дрібно- та серед-ньо-товарне	Сукупний індустріаль-ний
3	1890-1940	Крупно-товарне монополістичне	Сукупний індустріаль-ний
4	1940-1990	Крупно-товарне: транснаціональні корпорації	Сукупний перехідний
5	1990-2035	Крупно-товарне: транснаціональні корпорації, держа-вні монополії	Сукупний перехідний, глобальний

* Укладено автором за даними [6]

Для подальшого аналізу важливо показати зв'язок сукупного працівника із засобами виробництва. Так, сукупний працівник представляє спільність працівників, як прояв робочої сили на певному історичному етапі, яка знаходиться в органічній цілісності з засобами виробництва в рамках суспільного способу виробництва. Дана цілісність діалектично відображена в загальному економічному законі відповідності рівнів розвитку робочої сили та засобів виробництва. Він всередині себе містить протиріччя: людина створює засоби виробництва і приводить їх до руху, перетворюючи в продуктивні сили і якості, якими повинна володіти робоча сила, диктуються станом використовуваних засобів виробництва і технологій. Речовий фактор, виражений у засобах виробництва, вступає в протиріччя з особистим фактором – робочою силою, який залишається на незмінному рівні і це змушує його змінюватися, вирішуючи протиріччя, що призводить в історичний рух і розвиток всю систему продуктивних сил. Саме результатом вирішення даного протиріччя на етапі становлення капіталістичного виробництва і є сукупний працівник.

Особисті і речові фактори взаємодіють один з одним не тільки завдяки своїм внутрішнім властивостям, а й завдяки наявності особливої соціально-економічної форми зв'язку – з'єднання. Цією формою виступають наявні в суспільстві виробничі відносини. Це відносини між людьми в процесі виробництва, зумовлені їх взаємним ставленням до засобів виробництва і результатами праці та проявляються:

1. У конкретно-історичних формах власності.
2. У способах з'єднання робочої сили із знаряддями праці.

Таблиця 1.3

Еволюція типів сукупного працівника в динаміці укладів

Економічний уклад	Час панування	Основний тип господарства	Тип сукупного працівника
Докапіталістичні уклади: первісно-общинний, робото-власницький, фео-дальний	до 1785	Натуральне господарство	Одиничний і частковий
1	1785-1830	Просте товарне: це-хи та мануфактури	Частковий, сукупний доіндустріальний
2	1830-1890	Дрібно- та серед-ньо-товарне	Сукупний індустріаль-ний
3	1890-1940	Крупно-товарне монополістичне	Сукупний індустріаль-ний
4	1940-1990	Крупно-товарне: транснаціональні корпорації	Сукупний перехідний
5	1990-2035	Крупно-товарне: транснаціональні корпорації, держа-вні монополії	Сукупний перехідний, глобальний

* Укладено автором за даними [6]

Для подальшого аналізу важливо показати зв'язок сукупного працівника із засобами виробництва. Так, сукупний працівник представляє спільність працівників, як прояв робочої сили на певному історичному етапі, яка знаходиться в органічній цілісності з засобами виробництва в рамках суспільного способу виробництва. Дана цілісність діалектично відображена в загальному економічному законі відповідності рівнів розвитку робочої сили та засобів виробництва. Він всередині себе містить протиріччя: людина створює засоби виробництва і приводить їх до руху, перетворюючи в продуктивні сили і якості, якими повинна володіти робоча сила, диктуються станом використовуваних засобів виробництва і технологій. Речовий фактор, виражений у засобах виробництва, вступає в протиріччя з особистим фактором – робочою силою, який залишається на незмінному рівні і це змушує його змінюватися, вирішуючи протиріччя, що призводить в історичний рух і розвиток всю систему продуктивних сил. Саме результатом вирішення даного протиріччя на етапі становлення капіталістичного виробництва і є сукупний працівник.

Особисті і речові фактори взаємодіють один з одним не тільки завдяки своїм внутрішнім властивостям, а й завдяки наявності особливої соціально-економічної форми зв'язку – з'єднання. Цією формою виступають наявні в суспільстві виробничі відносини. Це відносини між людьми в процесі виробництва, зумовлені їх взаємним ставленням до засобів виробництва і результатами праці та проявляються:

1. У конкретно-історичних формах власності.
2. У способах з'єднання робочої сили із знаряддями праці.

3. У формах обміну діяльністю, обумовлених суспільним поділом праці і відмінностями місця, положення, осіб, груп, класів у системі виробництва.

4. У формах розподілу, обміну, споживання.

При застосуванні результатів дослідження виникає закономірне питання, чому виникає необхідність використання категорії «сукупний працівник», поряд з існуючою – «робоча сила»?

Відповідь на нього ми можемо отримати при застосуванні перетворених форм і визначенні рівня абстрагування досліджуваного предмету. Так, при русі від поверхневого рівня, до рівня більш абстрактного, ми приходимо, що на поверхні знаходяться ринкове явище, відбите в статистиці – структура зайнятих, на наступному рівні – сукупний працівник суспільства і на самому абстрактному рівні – вихідне відношення аналізу – робоча сила. Воно виступає реальною формою – рівнем прояву суті, по відношенню до якої більш поверхневі, змінені і представлені в дійсності у формах, що спотворюють сутність, виступають перетвореними.

Зовнішні елементи системи зазвичай наявні в явищах і видно «неозброчим» оком. Однак, як правило, це – видимість (удаваність), яка спотворює (приховує) істинні внутрішні взаємозв'язки [7, с. 40].

Термін «перетворена форма» ввів К. Маркс. Протиріччя між абстрактним і конкретним, в його розумінні, можна вирішити шляхом знаходження посередніх ланок – перетворених форм. Вони містять у собі те, що об'єднує пов'язані ним явища, і одночасно відволікаються від їх відмінностей. Саме такою ланкою і є сукупний працівник. Як результат вирішення протиріч, він виступає перетвореною формою робочої сили і водночас більш конкретним рівнем її прояву. Він, як об'єктивний прояв сутності (робочої сили) у викривленій формі зовні не відповідає їй, проте зберігає внутрішню суть.

Отже, сукупний працівник – суспільна продуктивна сила, що представляє собою конкретно-історичну перетворену форму робочої сили на етапі капіталізму, що знаходиться в діалектичній єдності із суспільними засобами виробництва.

З даного визначення можна зробити наступні висновки і використовувати їх при виробленні практичних рекомендацій:

- виникнення сукупного працівника не спонтанний процес, а історично об'єктивний – він детермінований процесом становлення і розвитку капіталістичного виробництва. Його розвиток показує – як індивідуальний виробник – одиничний працівник, який існував в умовах простого товарного виробництва, поступово розділився на двох учасників виробничого процесу: капіталіста і сукупного працівника;

- розглядаючи єдність сукупного працівника і засобів виробництва, ми можемо побачити фактори зміни структури сукупного працівника усередині системи їх взаємодії, а конкретно, структура останнього, будучи більш гнучкою, активніше схильна до змін і поліпшуватися буде тільки як наслідок розвитку всього суспільного виробництва, шляхом змін зовнішніх умов її функціонування істотних змін досягти неможливо;

3. У формах обміну діяльністю, обумовлених суспільним поділом праці і відмінностями місця, положення, осіб, груп, класів у системі виробництва.

4. У формах розподілу, обміну, споживання.

При застосуванні результатів дослідження виникає закономірне питання, чому виникає необхідність використання категорії «сукупний працівник», поряд з існуючою – «робоча сила»?

Відповідь на нього ми можемо отримати при застосуванні перетворених форм і визначенні рівня абстрагування досліджуваного предмету. Так, при русі від поверхневого рівня, до рівня більш абстрактного, ми приходимо, що на поверхні знаходяться ринкове явище, відбите в статистиці – структура зайнятих, на наступному рівні – сукупний працівник суспільства і на самому абстрактному рівні – вихідне відношення аналізу – робоча сила. Воно виступає реальною формою – рівнем прояву суті, по відношенню до якої більш поверхневі, змінені і представлені в дійсності у формах, що спотворюють сутність, виступають перетвореними.

Зовнішні елементи системи зазвичай наявні в явищах і видно «неозброчим» оком. Однак, як правило, це – видимість (удаваність), яка спотворює (приховує) істинні внутрішні взаємозв'язки [7, с. 40].

Термін «перетворена форма» ввів К. Маркс. Протиріччя між абстрактним і конкретним, в його розумінні, можна вирішити шляхом знаходження посередніх ланок – перетворених форм. Вони містять у собі те, що об'єднує пов'язані ним явища, і одночасно відволікаються від їх відмінностей. Саме такою ланкою і є сукупний працівник. Як результат вирішення протиріч, він виступає перетвореною формою робочої сили і водночас більш конкретним рівнем її прояву. Він, як об'єктивний прояв сутності (робочої сили) у викривленій формі зовні не відповідає їй, проте зберігає внутрішню суть.

Отже, сукупний працівник – суспільна продуктивна сила, що представляє собою конкретно-історичну перетворену форму робочої сили на етапі капіталізму, що знаходиться в діалектичній єдності із суспільними засобами виробництва.

З даного визначення можна зробити наступні висновки і використовувати їх при виробленні практичних рекомендацій:

- виникнення сукупного працівника не спонтанний процес, а історично об'єктивний – він детермінований процесом становлення і розвитку капіталістичного виробництва. Його розвиток показує – як індивідуальний виробник – одиничний працівник, який існував в умовах простого товарного виробництва, поступово розділився на двох учасників виробничого процесу: капіталіста і сукупного працівника;

- розглядаючи єдність сукупного працівника і засобів виробництва, ми можемо побачити фактори зміни структури сукупного працівника усередині системи їх взаємодії, а конкретно, структура останнього, будучи більш гнучкою, активніше схильна до змін і поліпшуватися буде тільки як наслідок розвитку всього суспільного виробництва, шляхом змін зовнішніх умов її функціонування істотних змін досягти неможливо;

- визначення сукупного працівника, як перетвореної форми робочої сили на конкретному історичному етапі, обґрунтовує об'єктивну необхідність використання даної категорії в ринковій системі нашої країни, що формується, а також ролі творчого, непродуктивної праці в системі сучасного суспільного виробництва.

Список використаних джерел до п. 1.6

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 23 – М., 1960.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1867 - 1859 годов: пер. с нем. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 46 – М. 1960.
3. Мазур О. А. Понятие совокупного работника // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2. – с. 72
4. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса. – М., 1983 – 178с.
5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад // Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.
6. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
7. Лангштейн М. С. Превращенные формы в политической экономии: вопросы методологии [Электронный ресурс] // Экономика Советской Украины. – № 10. – С. 39 - 46 – Режим доступа: <http://marklangstein.narod.ru/LaTransf.doc>

1.7 Політекономічний аналіз віртуальних валют

На початку XXI століття в сфері електронної комерції виник новий феномен – віртуальні валюти. Криптовалюта біткоїн (bitcoin), перша децентралізована і найбільш поширена на сьогоднішній день віртуальна валюта, яка в момент своєї появи в 2009 році цікавила виключно вузьку інтернет-спільноту криптоанархістів, на сьогоднішній день стала предметом обговорення не тільки в академічних, а й у підприємницьких і політичних колах. Більше того, вона вже згадується в офіційних документах цілого ряду держав. У вітчизняній економічній літературі сутності віртуальних валют поки приділено недостатньо уваги. Це питання вимагає ретельної розробки, оскільки від відповіді на нього залежить ефективність регулювання операцій з віртуальними валютами, яке здійснюватиме монетарна влада.

На початок 2015 року в світі існувало вже близько 500 віртуальних валют, що мають свої технічні особливості, але так чи інакше відштовхуються від принципів біткоїна [8]. Найбільшу ринкову капіталізацію на початок 2015 року мали bitcoin, ripples та litescoin [див. там само]. Оскільки найбільш значущою криптовалютою залишається біткоїн, то саме він фігурує в офіційних документах, присвячених віртуальним валютам, в якості першочергового об'єкта регулювання. З цієї причини даний політекономічний аналіз віртуальних валют здійснено на прикладі біткоїна.

- визначення сукупного працівника, як перетвореної форми робочої сили на конкретному історичному етапі, обґрунтовує об'єктивну необхідність використання даної категорії в ринковій системі нашої країни, що формується, а також ролі творчого, непродуктивної праці в системі сучасного суспільного виробництва.

Список використаних джерел до п. 1.6

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 23 – М., 1960.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1867 - 1859 годов: пер. с нем. / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. – Т. 46 – М. 1960.
3. Мазур О. А. Понятие совокупного работника // Проблемы современной экономики. – 2012. – №2. – с. 72
4. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса. – М., 1983 – 178с.
5. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад // Проблемы экономической динамики. – М.: Экономика, 1989. – 523 с.
6. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
7. Лангштейн М. С. Превращенные формы в политической экономии: вопросы методологии [Электронный ресурс] // Экономика Советской Украины. – № 10. – С. 39 - 46 – Режим доступа: <http://marklangstein.narod.ru/LaTransf.doc>

1.7 Політекономічний аналіз віртуальних валют

На початку XXI століття в сфері електронної комерції виник новий феномен – віртуальні валюти. Криптовалюта біткоїн (bitcoin), перша децентралізована і найбільш поширена на сьогоднішній день віртуальна валюта, яка в момент своєї появи в 2009 році цікавила виключно вузьку інтернет-спільноту криптоанархістів, на сьогоднішній день стала предметом обговорення не тільки в академічних, а й у підприємницьких і політичних колах. Більше того, вона вже згадується в офіційних документах цілого ряду держав. У вітчизняній економічній літературі сутності віртуальних валют поки приділено недостатньо уваги. Це питання вимагає ретельної розробки, оскільки від відповіді на нього залежить ефективність регулювання операцій з віртуальними валютами, яке здійснюватиме монетарна влада.

На початок 2015 року в світі існувало вже близько 500 віртуальних валют, що мають свої технічні особливості, але так чи інакше відштовхуються від принципів біткоїна [8]. Найбільшу ринкову капіталізацію на початок 2015 року мали bitcoin, ripples та litescoin [див. там само]. Оскільки найбільш значущою криптовалютою залишається біткоїн, то саме він фігурує в офіційних документах, присвячених віртуальним валютам, в якості першочергового об'єкта регулювання. З цієї причини даний політекономічний аналіз віртуальних валют здійснено на прикладі біткоїна.

Біткоїн являє собою цифрову криптовалюту та однойменну платіжну систему. Цифровою ця валюта називається тому, що вона існує виключно у цифровому вигляді. Вона являє собою записи на рахунках, що зберігаються як розподілена база даних в пам'яті комп'ютерів, які з'єднані в реє-то-реє мережу і утворюють децентралізовану платіжну систему. С. Накамото, винахідник біткоіна, охарактеризував його як цифрову монету, яку він визначив «... як ланцюжок електронних підписів» [5, с. 2]. Криптовалютою біткоїн називається тому, що для забезпечення конфіденційності та безпеки учасників цієї платіжної системи використовуються сучасні криптографічні методи.

Особливість біткоіна полягає в забезпеченні псевдонімності платежів, що дозволяє використовувати його для незаконної торгівлі, яка здійснюється за наступною схемою. Товари продаються за національні валюти, а за ці валюти на спеціалізованих торгових майданчиках [8] або через обмінні сервіси [11] купуються біткоіни. Далі за придбані біткоіни купуються нелегальні товари, а потім продавець цих товарів, обмінює отримані біткоіни на національні валюти, щоб придбати на них товар. Роль біткоіна в даному випадку аналогічна ролі національної валюти в метаморфозі товару експортера та імпортера: «Т – Г – біткоїн – Т» та «Т – біткоїн – Г – Т» відповідно. Біткоіни можуть використовуватися і просто для грошових переказів, рухаючись по формулі «Г – біткоїн – Г», яка є центральною ланкою метаморфоза «Т – Г – біткоїн – Г – Т». Псевдонімний характер платіжної системи біткоїн ставить перед владою проблему відмивання грошей та фінансування тероризму за допомогою цієї віртуальної валюти [4]. В даному випадку органи влади звертають увагу саме на обмін біткоіна на гроші, а не на товари, оскільки якби біткоїн рухався виключно по фігурі «Т – Г – Т», не виходячи за рамки певного віртуального співтовариства шляхом обміну на національну валюту, він не створював би владі таких проблем.

Товарообіг легальних товарів, опосередкований біткоїнами, відносно великий, як і коло продавців, що приймають біткоіни [12]. Однак і ці продавці використовують отриману криптовалюту не для покупки товарів, тому вона практично не рухається по фігурі «Т – Г – Т». Оскільки номенклатура товарів, що торгуються за біткоіни, дуже обмежена, а його курс до традиційних валют відрізняється високою волатильністю [6, с. 6], метаморфоз легальних товарів, опосередкований біткоїном, відбувається за тією ж формулою, що і товарів нелегальних: «Т – біткоїн – Г – Т». Існують посередницькі сервіси, найбільшим з яких є BitPay [7], що приймають на себе валютний ризик, пов'язаний з волатильністю біткоіна: сервіс обмінює сплачені покупцем біткоїни на традиційну валюту і переводить її на рахунок продавця товару. В даному випадку, метаморфоз легального товару на поверхні виглядає як «Т – Г», ніби біткоіни взагалі не використовуються для його придбання, але, по суті, він зберігає вид «Т – біткоїн – Г – Т».

НБУ кваліфікує біткоїн як грошовий сурогат [4]. Під грошовими сурогатами розуміються « ... будь-які документи у вигляді грошових знаків, які відрізняються від грошової одиниці України, випущені в оборот не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, крім валютних цінностей» [1]. При цьому, «згідно з чинним законодав-

Біткоїн являє собою цифрову криптовалюту та однойменну платіжну систему. Цифровою ця валюта називається тому, що вона існує виключно у цифровому вигляді. Вона являє собою записи на рахунках, що зберігаються як розподілена база даних в пам'яті комп'ютерів, які з'єднані в реє-то-реє мережу і утворюють децентралізовану платіжну систему. С. Накамото, винахідник біткоіна, охарактеризував його як цифрову монету, яку він визначив «... як ланцюжок електронних підписів» [5, с. 2]. Криптовалютою біткоїн називається тому, що для забезпечення конфіденційності та безпеки учасників цієї платіжної системи використовуються сучасні криптографічні методи.

Особливість біткоіна полягає в забезпеченні псевдонімності платежів, що дозволяє використовувати його для незаконної торгівлі, яка здійснюється за наступною схемою. Товари продаються за національні валюти, а за ці валюти на спеціалізованих торгових майданчиках [8] або через обмінні сервіси [11] купуються біткоіни. Далі за придбані біткоіни купуються нелегальні товари, а потім продавець цих товарів, обмінює отримані біткоіни на національні валюти, щоб придбати на них товар. Роль біткоіна в даному випадку аналогічна ролі національної валюти в метаморфозі товару експортера та імпортера: «Т – Г – біткоїн – Т» та «Т – біткоїн – Г – Т» відповідно. Біткоіни можуть використовуватися і просто для грошових переказів, рухаючись по формулі «Г – біткоїн – Г», яка є центральною ланкою метаморфоза «Т – Г – біткоїн – Г – Т». Псевдонімний характер платіжної системи біткоїн ставить перед владою проблему відмивання грошей та фінансування тероризму за допомогою цієї віртуальної валюти [4]. В даному випадку органи влади звертають увагу саме на обмін біткоіна на гроші, а не на товари, оскільки якби біткоїн рухався виключно по фігурі «Т – Г – Т», не виходячи за рамки певного віртуального співтовариства шляхом обміну на національну валюту, він не створював би владі таких проблем.

Товарообіг легальних товарів, опосередкований біткоїнами, відносно великий, як і коло продавців, що приймають біткоіни [12]. Однак і ці продавці використовують отриману криптовалюту не для покупки товарів, тому вона практично не рухається по фігурі «Т – Г – Т». Оскільки номенклатура товарів, що торгуються за біткоіни, дуже обмежена, а його курс до традиційних валют відрізняється високою волатильністю [6, с. 6], метаморфоз легальних товарів, опосередкований біткоїном, відбувається за тією ж формулою, що і товарів нелегальних: «Т – біткоїн – Г – Т». Існують посередницькі сервіси, найбільшим з яких є BitPay [7], що приймають на себе валютний ризик, пов'язаний з волатильністю біткоіна: сервіс обмінює сплачені покупцем біткоїни на традиційну валюту і переводить її на рахунок продавця товару. В даному випадку, метаморфоз легального товару на поверхні виглядає як «Т – Г», ніби біткоіни взагалі не використовуються для його придбання, але, по суті, він зберігає вид «Т – біткоїн – Г – Т».

НБУ кваліфікує біткоїн як грошовий сурогат [4]. Під грошовими сурогатами розуміються « ... будь-які документи у вигляді грошових знаків, які відрізняються від грошової одиниці України, випущені в оборот не Національним банком України і виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, крім валютних цінностей» [1]. При цьому, «згідно з чинним законодав-

ством України, до валютних цінностей віднесено: 1) валюту України – грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет і в інших формах ... а також кошти на рахунках... в банківських та інших фінансових установах на території України; 2) платіжні документи та інші цінні папери ... » [3], іноземну валюту, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях і, крім того, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах [див. там само].

Виникає питання: що в українському законодавстві розуміється під грошовими знаками? Якщо це знаки грошей, то чому як такі визначаються національна та іноземні валюти? Політекономічна теорія грошей виділяє два види знаків грошей: декретні та кредитні гроші, що номіновані в грошах і виконують функції грошей. Такі знаки грошей можуть бути приватними: найпростішою формою приватних декретних грошей є бона, а приватних кредитних грошей – вексель. З розвитком банківської справи виникає ще один вид приватних кредитних грошей – записи на рахунках у комерційних банках. Біткоїни являють собою записи на рахунках учасників платіжної системи, але ці записи не є кредитними грошима, оскільки не є грошовими зобов'язаннями. Біткоїн є грошовою одиницею, яка відмінна від грошової одиниці України, але він не є грошовим знаком в політекономічному сенсі. За своїм політекономічним змістом біткоїн нічим не відрізняється від сучасних національних валют: він являє собою декретні гроші, які не є знаком якогось товару або грошей. Відмінність біткоїна від сучасних національних валют полягає тільки в тому, що він не існує у формі казначейських білетів, банкнот і монет. Отже, біткоїн не є грошовим знаком і в тому сенсі, який вкладається в цей термін у згаданому визначенні валютних цінностей.

На відміну від власне грошей, званих готівкою, знаки грошей – це безготівкові гроші. Вчорашні знаки грошей сьогодні можуть стати грошима, тому якість «готівковості/безготівковості» відносна. Записи на рахунках клієнтів банку називаються безготівковими грошима тому, що вони являють собою грошові зобов'язання банку перед клієнтами, що погашаються готівкою. Записи на рахунках учасників децентралізованої платіжної системи біткоїн, що не є ані банком, ані фінансовою установою, являють собою не грошові зобов'язання, не знаки біткоївнів, що погашаються готівковими біткоїнами – ці записи на рахунках і є готівкові біткоїни. З іншого боку, оскільки біткоїни суть готівкові гроші, то у них поступово виникають знаки – цей процес є необхідним для грошей взагалі.

У роз'ясненні НБУ щодо біткоїна стверджується, що особливістю цієї криптовалюти є те, що вона «... не має забезпечення реальною вартістю» [4]. Оскільки і біткоїн, і українська гривня є декретними грошима без примусового курсу до якого-небудь товару або грошей, то відсутність забезпечення «реальною вартістю», що б під цим не розумілося, не є особливістю біткоїна в порівнянні з сучасними національними валютами. Вони являють собою гроші одного виду, з тією відмінністю, що національні валюти є державними грошима зі статусом законного засобу платежу, а біткоїн – приватні гроші без такого статусу. Відсутність у віртуальних валют статусу законного платіжного засобу в будь-якій юрисдикції робить їх використання більш ризикованим, ніж використання

ством України, до валютних цінностей віднесено: 1) валюту України – грошові знаки у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет і в інших формах ... а також кошти на рахунках... в банківських та інших фінансових установах на території України; 2) платіжні документи та інші цінні папери ... » [3], іноземну валюту, кошти у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях і, крім того, платіжні документи та інші цінні папери, виражені в іноземній валюті або банківських металах [див. там само].

Виникає питання: що в українському законодавстві розуміється під грошовими знаками? Якщо це знаки грошей, то чому як такі визначаються національна та іноземні валюти? Політекономічна теорія грошей виділяє два види знаків грошей: декретні та кредитні гроші, що номіновані в грошах і виконують функції грошей. Такі знаки грошей можуть бути приватними: найпростішою формою приватних декретних грошей є бона, а приватних кредитних грошей – вексель. З розвитком банківської справи виникає ще один вид приватних кредитних грошей – записи на рахунках у комерційних банках. Біткоїни являють собою записи на рахунках учасників платіжної системи, але ці записи не є кредитними грошима, оскільки не є грошовими зобов'язаннями. Біткоїн є грошовою одиницею, яка відмінна від грошової одиниці України, але він не є грошовим знаком в політекономічному сенсі. За своїм політекономічним змістом біткоїн нічим не відрізняється від сучасних національних валют: він являє собою декретні гроші, які не є знаком якогось товару або грошей. Відмінність біткоїна від сучасних національних валют полягає тільки в тому, що він не існує у формі казначейських білетів, банкнот і монет. Отже, біткоїн не є грошовим знаком і в тому сенсі, який вкладається в цей термін у згаданому визначенні валютних цінностей.

На відміну від власне грошей, званих готівкою, знаки грошей – це безготівкові гроші. Вчорашні знаки грошей сьогодні можуть стати грошима, тому якість «готівковості/безготівковості» відносна. Записи на рахунках клієнтів банку називаються безготівковими грошима тому, що вони являють собою грошові зобов'язання банку перед клієнтами, що погашаються готівкою. Записи на рахунках учасників децентралізованої платіжної системи біткоїн, що не є ані банком, ані фінансовою установою, являють собою не грошові зобов'язання, не знаки біткоївнів, що погашаються готівковими біткоїнами – ці записи на рахунках і є готівкові біткоїни. З іншого боку, оскільки біткоїни суть готівкові гроші, то у них поступово виникають знаки – цей процес є необхідним для грошей взагалі.

У роз'ясненні НБУ щодо біткоїна стверджується, що особливістю цієї криптовалюти є те, що вона «... не має забезпечення реальною вартістю» [4]. Оскільки і біткоїн, і українська гривня є декретними грошима без примусового курсу до якого-небудь товару або грошей, то відсутність забезпечення «реальною вартістю», що б під цим не розумілося, не є особливістю біткоїна в порівнянні з сучасними національними валютами. Вони являють собою гроші одного виду, з тією відмінністю, що національні валюти є державними грошима зі статусом законного засобу платежу, а біткоїн – приватні гроші без такого статусу. Відсутність у віртуальних валют статусу законного платіжного засобу в будь-якій юрисдикції робить їх використання більш ризикованим, ніж використання

національних валют, але це не означає, що другі забезпечені «реальною вартістю», а перші – ні.

Навіть якщо під «забезпеченням реальною вартістю» розуміти можливість обміну валюти на товари, хоча ця якість відбивається категорією «обмінюваність», а не «забезпечення», то біткоїн має таке забезпечення, хоча і в значно меншій мірі, ніж національні валюти. Що стосується обмінюваності біткоїна на гроші, то на початок 2015 року його купували і продавали за долар США, євро, юань і ряд інших валют більш ніж на тридцяти спеціалізованих біржах у Північній Америці, Європі та Азії [8].

У визначенні, даному в законі «Про НБУ» підкреслюється, що грошові сурогати суть: 1) будь-які документи у вигляді грошових знаків, які, 2) випущені в обіг не НБУ і 3) виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, 4) крім валютних цінностей. Біткоїн не цілком підводиться під дане визначення, так як він не є знак грошей і, як електронний документ, не існує у вигляді «грошових знаків», подібних тим, що випускаються в обіг НБУ.

До виникнення сучасних декретних грошей грошима були предмети споживання і засоби виробництва, грошові зобов'язання та бони – це відображено в класифікації грошей на «товарні», кредитні та декретні гроші. Кожен з цих грошових товарів має споживчу вартість поза грошової форми. Сучасні декретні гроші, хоча вони і не є боною, оскільки золотий масштаб цих грошей, як і самі золоті гроші, скасований, все ж мають деяку особливу споживчу вартість і втілені в матеріальному носії, власність на який є одночасно і власністю на ці гроші. Біткоїн – це сучасні декретні гроші, не належить до жодної з перерахованих категорій грошового товару, оскільки не має споживної вартості поза грошової форми і існує виключно у вигляді записів на рахунках розподіленого гробуха, внаслідок чого власність на носій цього грошового відношення не є власністю на упредметнені в ньому гроші.

З урахуванням цього новітнього етапу еволюції грошей визначення грошового сурогату може бути скориговано таким чином: грошовий сурогат – приватні гроші, які не мають статусу законного засобу платежу в жодній юрисдикції і не володіють іншою споживчою вартістю, крім виконання функцій грошей. Якщо приватні гроші, які не мають статусу законного засобу платежу, володіють особливою споживною вартістю, то вони є або предметом споживання, або засобом виробництва, або грошовим зобов'язанням, або боною. Можливість використання в якості предмета колекціонування не є достатньою підставою для кваліфікації приватних грошей як таких, що мають споживчу вартість поза грошової форми. Європейська банківська адміністрація (ЄБА) визначає віртуальні валюти як цифрове представлення вартості, яке не емітовано центральним банком або органом державної влади і не має прив'язки до фіатної валюти, але використовується фізичними або юридичними особами як засіб обігу і може зберігатися, передаватися і торгуватися в електронному вигляді [9, с. 11]. При цьому пояснюється, що «термін «цифрове представлення вартості» близький до грошової концепції «лічильної одиниці», але включає можливість розгляду віртуальних валют як приватних грошей чи товару». Виходячи із

національних валют, але це не означає, що другі забезпечені «реальною вартістю», а перші – ні.

Навіть якщо під «забезпеченням реальною вартістю» розуміти можливість обміну валюти на товари, хоча ця якість відбивається категорією «обмінюваність», а не «забезпечення», то біткоїн має таке забезпечення, хоча і в значно меншій мірі, ніж національні валюти. Що стосується обмінюваності біткоїна на гроші, то на початок 2015 року його купували і продавали за долар США, євро, юань і ряд інших валют більш ніж на тридцяти спеціалізованих біржах у Північній Америці, Європі та Азії [8].

У визначенні, даному в законі «Про НБУ» підкреслюється, що грошові сурогати суть: 1) будь-які документи у вигляді грошових знаків, які, 2) випущені в обіг не НБУ і 3) виготовлені з метою здійснення платежів в господарському обороті, 4) крім валютних цінностей. Біткоїн не цілком підводиться під дане визначення, так як він не є знак грошей і, як електронний документ, не існує у вигляді «грошових знаків», подібних тим, що випускаються в обіг НБУ.

До виникнення сучасних декретних грошей грошима були предмети споживання і засоби виробництва, грошові зобов'язання та бони – це відображено в класифікації грошей на «товарні», кредитні та декретні гроші. Кожен з цих грошових товарів має споживчу вартість поза грошової форми. Сучасні декретні гроші, хоча вони і не є боною, оскільки золотий масштаб цих грошей, як і самі золоті гроші, скасований, все ж мають деяку особливу споживчу вартість і втілені в матеріальному носії, власність на який є одночасно і власністю на ці гроші. Біткоїн – це сучасні декретні гроші, не належить до жодної з перерахованих категорій грошового товару, оскільки не має споживної вартості поза грошової форми і існує виключно у вигляді записів на рахунках розподіленого гробуха, внаслідок чого власність на носій цього грошового відношення не є власністю на упредметнені в ньому гроші.

З урахуванням цього новітнього етапу еволюції грошей визначення грошового сурогату може бути скориговано таким чином: грошовий сурогат – приватні гроші, які не мають статусу законного засобу платежу в жодній юрисдикції і не володіють іншою споживчою вартістю, крім виконання функцій грошей. Якщо приватні гроші, які не мають статусу законного засобу платежу, володіють особливою споживною вартістю, то вони є або предметом споживання, або засобом виробництва, або грошовим зобов'язанням, або боною. Можливість використання в якості предмета колекціонування не є достатньою підставою для кваліфікації приватних грошей як таких, що мають споживчу вартість поза грошової форми. Європейська банківська адміністрація (ЄБА) визначає віртуальні валюти як цифрове представлення вартості, яке не емітовано центральним банком або органом державної влади і не має прив'язки до фіатної валюти, але використовується фізичними або юридичними особами як засіб обігу і може зберігатися, передаватися і торгуватися в електронному вигляді [9, с. 11]. При цьому пояснюється, що «термін «цифрове представлення вартості» близький до грошової концепції «лічильної одиниці», але включає можливість розгляду віртуальних валют як приватних грошей чи товару». Виходячи із

запропонованого визначення грошового сурогату та даної дефініції віртуальної валюти, можна визначити віртуальну валюту як цифровий грошовий сурогат.

Що стосується функціонального підходу до визначення грошей, то в законі «Про НБУ» мова йде тільки про засіб платежу, а у визначенні ЄБА – тільки про засіб обігу. При цьому не враховується, по-перше, те що теоретично біткоїн може зовсім не рухатися як засіб обігу («Т – біткоїни – Т»), а тим більше як засіб платежу («Т – зобов'язання ... Т – біткоїни ... зобов'язання – біткоїни») і на практиці він, за рідкісними винятками, не рухається таким чином. Він обслуговує метаморфози «Т – Г – біткоїни – Т», «Т – біткоїни – Г – Т», виконуючи функцію світових грошей [2, с. 289 - 292]. Чим більше будуть розвиватися сервіси, які беруть від покупця біткоїни і оплачують товар продавцеві національною валютою, тим частішим буде метаморфоз «Т – Г – біткоїни – Г – Т». У такому метаморфозу взагалі не має місця безпосередній обмін криптовалюти на товари, який можна було б кваліфікувати як її використання у якості засобу обігу чи засобу платежу, навіть якщо платіж розуміти як простий акт обміну товару на гроші, як «біткоїн – Т». В якості засобу обігу біткоїн функціонує як світові гроші на ринку віртуальних валют, але там він виступає як засіб обігу особливих грошей, а не товарів. По-друге, не враховується те, що гроші виконують п'ять функцій, а не одну чи декілька з них, кожна з цих п'яти функцій являє собою атрибут грошей і не можна ігнорувати жодну з них при функціональному визначенні грошей.

Отже, біткоїн – це сучасні декретні гроші, які можуть бути визначені як цифровий грошовий сурогат. Функціональне визначення цих грошей, як і будь-яких інших грошей, ґрунтується на п'яти функціях грошей, а не на якійсь одній чи декількох з них. Аналіз метаморфозу товару, що обслуговується біткоїном, дозволяє стверджувати про домінування функції світових грошей, а не засобу обігу чи засобу платежу. Біткоїн являє собою специфічні готівкові гроші, оскільки він не існує у вигляді монет чи банкнот, а лише у якості записів на рахунках розподіленого гробуха, але ці записи не є грошовими зобов'язаннями чи боною. Носій цих специфічних готівкових грошей не перебуває у виключній власності їх власника і власність на носій цих грошей не є власністю на уречевлені у цьому носії гроші. Оскільки у будь-яких грошей необхідно з'являються знаки, то і у біткоїна, за умови подальшого розширення його обігу поступово з'являтимуться знаки у вигляді декретних і кредитних грошей.

Список використаних джерел до п. 1.7

1. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Бондарь Д. О. Функциональный подход к сущности мировых денег / Бондарь Д.О. // Формування ринкової економіки: зб. Наук. праць. – 2014. – №31.1. – С. 284 - 294.
3. Валютні цінності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123189

запропонованого визначення грошового сурогату та даної дефініції віртуальної валюти, можна визначити віртуальну валюту як цифровий грошовий сурогат.

Що стосується функціонального підходу до визначення грошей, то в законі «Про НБУ» мова йде тільки про засіб платежу, а у визначенні ЄБА – тільки про засіб обігу. При цьому не враховується, по-перше, те що теоретично біткоїн може зовсім не рухатися як засіб обігу («Т – біткоїни – Т»), а тим більше як засіб платежу («Т – зобов'язання ... Т – біткоїни ... зобов'язання – біткоїни») і на практиці він, за рідкісними винятками, не рухається таким чином. Він обслуговує метаморфози «Т – Г – біткоїни – Т», «Т – біткоїни – Г – Т», виконуючи функцію світових грошей [2, с. 289 - 292]. Чим більше будуть розвиватися сервіси, які беруть від покупця біткоїни і оплачують товар продавцеві національною валютою, тим частішим буде метаморфоз «Т – Г – біткоїни – Г – Т». У такому метаморфозу взагалі не має місця безпосередній обмін криптовалюти на товари, який можна було б кваліфікувати як її використання у якості засобу обігу чи засобу платежу, навіть якщо платіж розуміти як простий акт обміну товару на гроші, як «біткоїн – Т». В якості засобу обігу біткоїн функціонує як світові гроші на ринку віртуальних валют, але там він виступає як засіб обігу особливих грошей, а не товарів. По-друге, не враховується те, що гроші виконують п'ять функцій, а не одну чи декілька з них, кожна з цих п'яти функцій являє собою атрибут грошей і не можна ігнорувати жодну з них при функціональному визначенні грошей.

Отже, біткоїн – це сучасні декретні гроші, які можуть бути визначені як цифровий грошовий сурогат. Функціональне визначення цих грошей, як і будь-яких інших грошей, ґрунтується на п'яти функціях грошей, а не на якійсь одній чи декількох з них. Аналіз метаморфозу товару, що обслуговується біткоїном, дозволяє стверджувати про домінування функції світових грошей, а не засобу обігу чи засобу платежу. Біткоїн являє собою специфічні готівкові гроші, оскільки він не існує у вигляді монет чи банкнот, а лише у якості записів на рахунках розподіленого гробуха, але ці записи не є грошовими зобов'язаннями чи боною. Носій цих специфічних готівкових грошей не перебуває у виключній власності їх власника і власність на носій цих грошей не є власністю на уречевлені у цьому носії гроші. Оскільки у будь-яких грошей необхідно з'являються знаки, то і у біткоїна, за умови подальшого розширення його обігу поступово з'являтимуться знаки у вигляді декретних і кредитних грошей.

Список використаних джерел до п. 1.7

1. Закон України «Про Національний банк України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
2. Бондарь Д. О. Функциональный подход к сущности мировых денег / Бондарь Д.О. // Формування ринкової економіки: зб. Наук. праць. – 2014. – №31.1. – С. 284 - 294.
3. Валютні цінності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123189

4. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608

5. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Satoshi Nakamoto [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>

6. Wilson D. Is bitcoin a currency? No // Top of Mind (Goldman Sachs Global Macro Research). March 11, 2014. P. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paymentlawadvisor.com/files/2014/01/GoldmanSachs-Bit-Coin.pdf>

7. Офіційний сайт платіжного сервісу BitPay [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitpay.com/>

8. Crypto-Currency Market Capitalizations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com>

9. EBA opinion on 'virtual currencies' // EBA/Op/2014/08. 4 July 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>

10. European Central Bank. Virtual currency schemes. 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>

11. LocalBitcoins [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://localbitcoins.com/ru/>

12. UseBitcoinsinfo [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usebitcoins.info>

2. ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ ТА КЛЮЧОВІ ЗАДАЧІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

2.1 Основні перспективи інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки

У сучасних умовах особливого значення набувають теоретичні розробки, що дають змогу враховувати зміни інституціональної структури економіки з метою підвищення її ефективності. Необхідність урахування інституційних чинників пов'язана з тим, що вони визначають рівень і додаткові можливості прискорення соціально-економічного розвитку. Функціонування економіки багато в чому залежить від розвитку її інституціонального середовища, що визначає поведінку економічних суб'єктів, результативність їх господарської діяльності. У зв'язку з цим аналіз стану та динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою управління економічними системами.

Стосовно з'ясування сутності та необхідності інституційних перетворень національної економіки серед вітчизняних авторів не виникає спірних питань чи заперечень. Разом з тим потребує з'ясування та конкретизації особливостей інституційних перетворень національної економіки з тим, щоб мати можливість

4. Роз'яснення щодо правомірності використання в Україні «віртуальної валюти/крипто валюти» Bitcoin [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=11879608

5. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System / Satoshi Nakamoto [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>

6. Wilson D. Is bitcoin a currency? No // Top of Mind (Goldman Sachs Global Macro Research). March 11, 2014. P. 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.paymentlawadvisor.com/files/2014/01/GoldmanSachs-Bit-Coin.pdf>

7. Офіційний сайт платіжного сервісу BitPay [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitpay.com/>

8. Crypto-Currency Market Capitalizations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coinmarketcap.com>

9. EBA opinion on 'virtual currencies' // EBA/Op/2014/08. 4 July 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/657547/EBA-Op-2014-08+Opinion+on+Virtual+Currencies.pdf>

10. European Central Bank. Virtual currency schemes. 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>

11. LocalBitcoins [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://localbitcoins.com/ru/>

12. UseBitcoinsinfo [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://usebitcoins.info>

2. ТЕНДЕНЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ ТА КЛЮЧОВІ ЗАДАЧІ ІНСТИТУЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

2.1 Основні перспективи інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки

У сучасних умовах особливого значення набувають теоретичні розробки, що дають змогу враховувати зміни інституціональної структури економіки з метою підвищення її ефективності. Необхідність урахування інституційних чинників пов'язана з тим, що вони визначають рівень і додаткові можливості прискорення соціально-економічного розвитку. Функціонування економіки багато в чому залежить від розвитку її інституціонального середовища, що визначає поведінку економічних суб'єктів, результативність їх господарської діяльності. У зв'язку з цим аналіз стану та динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою управління економічними системами.

Стосовно з'ясування сутності та необхідності інституційних перетворень національної економіки серед вітчизняних авторів не виникає спірних питань чи заперечень. Разом з тим потребує з'ясування та конкретизації особливостей інституційних перетворень національної економіки з тим, щоб мати можливість

їх враховувати в подальшому розвитку країни та сприяти трансформаційним процесам як в економіці, так і у суспільстві загалом. У цьому зв'язку потребує також і обґрунтування факторів, вхід яких у вирішальній мірі залежить практична реалізація інституційних перетворень.

Широкомасштабний процес реформування життєдіяльності нашого суспільства відрізняється тим, що потребує комплексного підходу щодо його здійснення і спрямований перш за все на формування принципово нової економічної основи соціально-економічної системи, яка склалася дещо раніше. Це означає, що мова йде не про ліквідування (знищення) попередньої системи суспільно-економічного розвитку (так як це і не реально і не доцільно), а про якісне її удосконалення, надання їй більш дійового, з точки зору результативності, характеру функціонування і розвитку. А це можливо, як показує досвід світової практики, на базі використання саме економічних форм і методів ведення господарства, які в рамках відповідного соціально-економічного середовища і формують так звану ринкову економіку, що відрізняється у сучасних умовах від свого історичного праобразу новим якісним наповненням змісту.

У цьому зв'язку саме поняття «інституціоналізму» може розглядатися у якості такої категорії, яка виражає потребу у певному способі практичної реалізації органічної взаємодії сутнісних відносин і зв'язків, які склались і складаються у конкретних соціально-економічних умовах з метою забезпечення стабільного і упорядкованого її функціонування і розвитку.

Разом з тим наукове бачення інституційного підходу до перетворювальних процесів у житті суспільства потребує свого продовження і закріплення на практичному управлінсько-господарському рівні. А це означає, що результати наукових пошуків і рішень повинні знайти своє відображення в повсякденній практичній діяльності перш за все вищих органів державного управління і місцевого самоврядування, а також дійти до широкого соціального середовища, тобто населення. Іншими словами, динаміка і результативність трансформаційних процесів багато у чому залежить від рівня формування інституційного мислення у широких верств населення, тобто усвідомлення ними необхідності і важливості інституційних перетворень, спрямованих на формування складної багатоманітності атрибутів ринкового середовища, всебічного сприяння їм, а також дотримання загальноприйнятих правил і норм поведінки, що відповідають даному середовищу і законодавчого закріплені.

Однак на стан перетворювальних процесів, а також і на сам процес формування інституційного мислення населення спричиняють вплив в свою чергу і інші фактори об'єктивного і суб'єктивного характеру. У цьому зв'язку до числа перших слід віднести перш за все складності початкових умов становлення формуючої економічної системи.

Тут по-перше, мова йде про те, що суспільство опинилося перед вирішенням органічно поєднаних двох безпрецедентних завдань, які заключаються у тім, щоб створити атрибути суверенності держави, з одного боку, а з іншого – корінним чином перебудувати систему соціально-політичних і економічних відносин.

їх враховувати в подальшому розвитку країни та сприяти трансформаційним процесам як в економіці, так і у суспільстві загалом. У цьому зв'язку потребує також і обґрунтування факторів, вхід яких у вирішальній мірі залежить практична реалізація інституційних перетворень.

Широкомасштабний процес реформування життєдіяльності нашого суспільства відрізняється тим, що потребує комплексного підходу щодо його здійснення і спрямований перш за все на формування принципово нової економічної основи соціально-економічної системи, яка склалася дещо раніше. Це означає, що мова йде не про ліквідування (знищення) попередньої системи суспільно-економічного розвитку (так як це і не реально і не доцільно), а про якісне її удосконалення, надання їй більш дійового, з точки зору результативності, характеру функціонування і розвитку. А це можливо, як показує досвід світової практики, на базі використання саме економічних форм і методів ведення господарства, які в рамках відповідного соціально-економічного середовища і формують так звану ринкову економіку, що відрізняється у сучасних умовах від свого історичного праобразу новим якісним наповненням змісту.

У цьому зв'язку саме поняття «інституціоналізму» може розглядатися у якості такої категорії, яка виражає потребу у певному способі практичної реалізації органічної взаємодії сутнісних відносин і зв'язків, які склались і складаються у конкретних соціально-економічних умовах з метою забезпечення стабільного і упорядкованого її функціонування і розвитку.

Разом з тим наукове бачення інституційного підходу до перетворювальних процесів у житті суспільства потребує свого продовження і закріплення на практичному управлінсько-господарському рівні. А це означає, що результати наукових пошуків і рішень повинні знайти своє відображення в повсякденній практичній діяльності перш за все вищих органів державного управління і місцевого самоврядування, а також дійти до широкого соціального середовища, тобто населення. Іншими словами, динаміка і результативність трансформаційних процесів багато у чому залежить від рівня формування інституційного мислення у широких верств населення, тобто усвідомлення ними необхідності і важливості інституційних перетворень, спрямованих на формування складної багатоманітності атрибутів ринкового середовища, всебічного сприяння їм, а також дотримання загальноприйнятих правил і норм поведінки, що відповідають даному середовищу і законодавчого закріплені.

Однак на стан перетворювальних процесів, а також і на сам процес формування інституційного мислення населення спричиняють вплив в свою чергу і інші фактори об'єктивного і суб'єктивного характеру. У цьому зв'язку до числа перших слід віднести перш за все складності початкових умов становлення формуючої економічної системи.

Тут по-перше, мова йде про те, що суспільство опинилося перед вирішенням органічно поєднаних двох безпрецедентних завдань, які заключаються у тім, щоб створити атрибути суверенності держави, з одного боку, а з іншого – корінним чином перебудувати систему соціально-політичних і економічних відносин.

По-друге, у зв'язку з відсутністю власної економічної системи (так як це була підсистема єдиного народного господарського комплексу бувшого Союзу), перехід до нових методів ведення господарювання пов'язаний не тільки з ринковою переорієнтацією, але й з створенням власної економічної системи, тобто моделі економічного розвитку, реалізація якої дозволить «органічно інтегруватися в новий глобально-цивілізаційний світогосподарський порядок» [6, с. 23].

Наступним фактором об'єктивного характеру, який спричиняє вплив на стан інституційних перетворень і який виступає в якості найбільш узагальнюючого, є загальний кризовий стан економіки, котрий і до теперішнього часу повністю ще не подоланий, хоча і має певні тенденції до оздоровлення. Вплив даного фактору на інституційні перетворення надто масштабний і всеохоплюючий, що формально ставить його в ранг визначального і головного. Пояснюється це тим, що прояв і вплив його на суспільно-економічні процеси у цілому залежить від цілого ряду інших часткових причин, які мають своє відносно самостійне існування і розвиток. До таких причин, як відомо, відносять розрив економічних зв'язків після розпаду СРСР, складність в енергозабезпеченні, недосконалість структури економіки. Крім того, до цього слід додати і низьку ефективність суспільства виробництва, підживлювану високою ресурсо- і енергоємністю, а також відсутність мотивації до високопродуктивної і творчої праці і ін.

Одним із найбільш загальних об'єктивних факторів, що негативно впливають і поки що продовжують вилити на хід інституційних перетворень, є зруйнування попередньої централізованої структури управління без створення нової і з новими, відповідаючими ринковому середовищу, функціями структури. Тобто процесу руйнування не передував процес створення нової макроекономічної структури, яка б на елементах старої структури, що відмирають, мала б можливість конструювати більш високий цивілізаційний рівень управління.

З теоретичної точки зору суть його зводиться до того, що на відміну від факторів об'єктивно-суб'єктивного характеру, чисто суб'єктивний фактор інтегрує у собі як економічні мотиви, так і соціальні, психологічні, морально-етичні і ін. Тобто у такому симбіозі усіх якісних характеристик стану окремо взятого індивіда, негативно, наприклад, реагуючого на усі перетворювальні процеси у соціально-економічному житті суспільства, присутня і зворотна реакція, яка полягає у тому, щоб максимально реалізувати свої особисті інтереси за усяких обставин. У цьому, напевно, і проявляється чисто суб'єктивний фактор, який у даному випадку негативно виливає на інституційні перетворення.

У цьому зв'язку з практичної точки зору тривале уживання груп, шарів суспільства, яким притаманні у тій чи іншій мірі обмеженості об'єктивно-суб'єктивного характеру з представниками тієї частини суспільства, яким притаманні обмеженості чисто суб'єктивного характеру у кінцевому рахунку може призвести до переважання других і розмиванню прихованої від людського зору грані, яка все ж таки відокремлює їх у конкретних соціально-економічних умовах, що склалися. У результаті же «злиття» вище наведених обмежень, а точніше «поглинання» чисто суб'єктивними обмеженнями об'єктивно-суб'єктивних у кінцевому результаті відбудеться і формування певного соціально-економічного типу людини з задалегідь заданим і прогнозованим його негатив-

По-друге, у зв'язку з відсутністю власної економічної системи (так як це була підсистема єдиного народного господарського комплексу бувшого Союзу), перехід до нових методів ведення господарювання пов'язаний не тільки з ринковою переорієнтацією, але й з створенням власної економічної системи, тобто моделі економічного розвитку, реалізація якої дозволить «органічно інтегруватися в новий глобально-цивілізаційний світогосподарський порядок» [6, с. 23].

Наступним фактором об'єктивного характеру, який спричиняє вплив на стан інституційних перетворень і який виступає в якості найбільш узагальнюючого, є загальний кризовий стан економіки, котрий і до теперішнього часу повністю ще не подоланий, хоча і має певні тенденції до оздоровлення. Вплив даного фактору на інституційні перетворення надто масштабний і всеохоплюючий, що формально ставить його в ранг визначального і головного. Пояснюється це тим, що прояв і вплив його на суспільно-економічні процеси у цілому залежить від цілого ряду інших часткових причин, які мають своє відносно самостійне існування і розвиток. До таких причин, як відомо, відносять розрив економічних зв'язків після розпаду СРСР, складність в енергозабезпеченні, недосконалість структури економіки. Крім того, до цього слід додати і низьку ефективність суспільства виробництва, підживлювану високою ресурсо- і енергоємністю, а також відсутність мотивації до високопродуктивної і творчої праці і ін.

Одним із найбільш загальних об'єктивних факторів, що негативно впливають і поки що продовжують вилити на хід інституційних перетворень, є зруйнування попередньої централізованої структури управління без створення нової і з новими, відповідаючими ринковому середовищу, функціями структури. Тобто процесу руйнування не передував процес створення нової макроекономічної структури, яка б на елементах старої структури, що відмирають, мала б можливість конструювати більш високий цивілізаційний рівень управління.

З теоретичної точки зору суть його зводиться до того, що на відміну від факторів об'єктивно-суб'єктивного характеру, чисто суб'єктивний фактор інтегрує у собі як економічні мотиви, так і соціальні, психологічні, морально-етичні і ін. Тобто у такому симбіозі усіх якісних характеристик стану окремо взятого індивіда, негативно, наприклад, реагуючого на усі перетворювальні процеси у соціально-економічному житті суспільства, присутня і зворотна реакція, яка полягає у тому, щоб максимально реалізувати свої особисті інтереси за усяких обставин. У цьому, напевно, і проявляється чисто суб'єктивний фактор, який у даному випадку негативно виливає на інституційні перетворення.

У цьому зв'язку з практичної точки зору тривале уживання груп, шарів суспільства, яким притаманні у тій чи іншій мірі обмеженості об'єктивно-суб'єктивного характеру з представниками тієї частини суспільства, яким притаманні обмеженості чисто суб'єктивного характеру у кінцевому рахунку може призвести до переважання других і розмиванню прихованої від людського зору грані, яка все ж таки відокремлює їх у конкретних соціально-економічних умовах, що склалися. У результаті же «злиття» вище наведених обмежень, а точніше «поглинання» чисто суб'єктивними обмеженнями об'єктивно-суб'єктивних у кінцевому результаті відбудеться і формування певного соціально-економічного типу людини з задалегідь заданим і прогнозованим його негатив-

вним відношенням до нового, громадянського суспільства, що ґрунтується на засадах соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Дана обставина підводить до висновку про те, що не дивлячись на важливість і безперечність впливу об'єктивних факторів на інституційні перетворення, визначальну вирішальну роль все ж необхідно відвести суб'єктивному фактору у цілісному його розумінні.

Проведений аналіз особливостей інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки у сучасних умовах дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, однією з особливостей інституційних перетворень в українському суспільстві є їх зв'язок з необхідністю формування інституційного мислення у широких верств населення.

По-друге, на процес інституційних перетворень спричиняють масштабний и всеохоплюючий вплив фактори об'єктивного характеру, серед яких до найбільш загальних слід віднести такі, як складні початкові умови реформування суспільно-економічної системи; недосконалість структури економіки; руйнація попередньої централізованої системи управління при відсутності нової системи, що відповідає б умовам ринкового середовища, що формується.

По-третє, залежність інституційних перетворень від факторів суб'єктивного характеру, серед яких умовно можуть бути виділені об'єктивно-суб'єктивні і чисто суб'єктивно фактори, яким в кінцевому рахунку належить визначальна і вирішальна роль в перетворювальних процесах суспільно-економічного розвитку.

З метою формування у населення позитивного економічного і інституційного мислення на законодавчому рівні вирішувати питання сприяння безперешкодному розвитку малого та середнього підприємництва, а також можливості самозайнятості населення, усіякої їх підтримки, як на державному рівні, так і на рівні місцевого самоврядування.

У якості допоміжного заходу щодо покращення стану економічного мислення населення та формування позитивного відношення до перетворювальних процесів залучати до справи розповсюдження серед широких верств населення конкретних дій уряду і місцевого керівництва засобів масової інформації, передбачаючи у їх випусках чи виданнях відповідної рубрики просвітницького та цільового інформаційного спрямування.

Список використаних джерел до п. 2.1

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. М. Мочерный (К.: Видавництво центр «Академія», 2013. – 864 с. (С. 657)
2. Крысоватый А. Налоговая политика в реформировании социально-экономической системы Украины / А. Крысоватый, Т. Кошук // Экономика Украины. – 2012. – № 9. – С. 41 - 50
3. Яременко О. Либерализм, экономическая свобода и государство // Экономика Украины. – 2010. – № 12. – С. 4 - 15.
4. Колодко Гж. От идеологии и неолиберализма к новому прагматизму// Экономика Украины. – 2013. – № 9. – С. 4 - 11.

вним відношенням до нового, громадянського суспільства, що ґрунтується на засадах соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Дана обставина підводить до висновку про те, що не дивлячись на важливість і безперечність впливу об'єктивних факторів на інституційні перетворення, визначальну вирішальну роль все ж необхідно відвести суб'єктивному фактору у цілісному його розумінні.

Проведений аналіз особливостей інституційних перетворень в умовах розвитку ринкових відносин національної економіки у сучасних умовах дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, однією з особливостей інституційних перетворень в українському суспільстві є їх зв'язок з необхідністю формування інституційного мислення у широких верств населення.

По-друге, на процес інституційних перетворень спричиняють масштабний и всеохоплюючий вплив фактори об'єктивного характеру, серед яких до найбільш загальних слід віднести такі, як складні початкові умови реформування суспільно-економічної системи; недосконалість структури економіки; руйнація попередньої централізованої системи управління при відсутності нової системи, що відповідає б умовам ринкового середовища, що формується.

По-третє, залежність інституційних перетворень від факторів суб'єктивного характеру, серед яких умовно можуть бути виділені об'єктивно-суб'єктивні і чисто суб'єктивно фактори, яким в кінцевому рахунку належить визначальна і вирішальна роль в перетворювальних процесах суспільно-економічного розвитку.

З метою формування у населення позитивного економічного і інституційного мислення на законодавчому рівні вирішувати питання сприяння безперешкодному розвитку малого та середнього підприємництва, а також можливості самозайнятості населення, усіякої їх підтримки, як на державному рівні, так і на рівні місцевого самоврядування.

У якості допоміжного заходу щодо покращення стану економічного мислення населення та формування позитивного відношення до перетворювальних процесів залучати до справи розповсюдження серед широких верств населення конкретних дій уряду і місцевого керівництва засобів масової інформації, передбачаючи у їх випусках чи виданнях відповідної рубрики просвітницького та цільового інформаційного спрямування.

Список використаних джерел до п. 2.1

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С. М. Мочерный (К.: Видавництво центр «Академія», 2013. – 864 с. (С. 657)
2. Крысоватый А. Налоговая политика в реформировании социально-экономической системы Украины / А. Крысоватый, Т. Кошук // Экономика Украины. – 2012. – № 9. – С. 41 - 50
3. Яременко О. Либерализм, экономическая свобода и государство // Экономика Украины. – 2010. – № 12. – С. 4 - 15.
4. Колодко Гж. От идеологии и неолиберализма к новому прагматизму// Экономика Украины. – 2013. – № 9. – С. 4 - 11.

5. Украина: поступ в XXI столетие. Послание президента Украины к Верховному сонету Украины / Урядовий кур'єр. – 23 февраля, 2011. – С. 5 - 12.

6. Соскін О. Механізм адаптації економічної моделі України до сучасних цивілізаційно-глобалізаційних зсувів // актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 16 - 27.

7. Таранець Г. Роль суб'єктивного фактору у реформування сучасних економічних відносин / Г. Таранець // «Университетская наука – 2011»: Международная научно-техническая конференция: Сб. тезисов докладов в 3-х томах. – Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», – 2012. – Т. 2. – С. 273 - 274.

8. Геец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины // Экономика Украины. – 2014. – № 3. – С. 4 - 20.

9. Голян В.А. Трансформація інституціонального середовища на пострадянському просторі: деструктивні моменти та пріоритетні напрями / В. А. Голян // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 9 - 12.

10. Яременко А. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Харьков, 2013.

2.2 Методологічні принципи дослідження взаємодії держави та ринку: основна течія та альтернативи

Протягом всієї історії людської цивілізації держава розглядалася як один з основних економічних суб'єктів. Державні інститути були покликані забезпечувати стабільність та ефективність господарських процесів, але в різних економічних системах і на різних етапах еволюції суспільства теоретичні уявлення про ці категорії, а, отже, форми та методи, масштаби взаємодії держави і економіки мали істотні відмінності.

Економісти класичного напрямку економічної науки, починаючи з А. Сміта, виступили за мінімальне втручання держави в економічну діяльність. Незважаючи на обмежений вплив держави, саме у цей період були теоретично обґрунтовані та реалізовані на практиці її класичні функції щодо економічної діяльності [1].

У XIX ст. поряд з ідеями класиків набувають поширення ідеї утилітарної теорії суспільного добробуту, яку започаткував І. Бентам. Основу теорії складає етика, побудована на принципах гедонізму, що пов'язує моральне добро із задоволенням. Бентам вважав, що закон може впливати на поведінку людей для максимізації суспільного добробуту [2]. Але найбільшу роль у формуванні теорії економіки добробуту зіграли роботи В. Парето. Відповідно до першої теорії економіки добробуту, підвищення ефективності відбувається коли підвищується добробут хоча б одного індивіда без погіршення добробуту інших критеріїв компенсації Калдора-Хікса, що на сьогодні є одними із основних відповідних моментів при розробленні і реалізації економічної політики.

Неокласики, які продовжували ліберальні традиції класичної політекономії, дотримувались точки зору, що держава повинна виробляти суспільні блага, боротися з монополіями, усувати зовнішні ефекти, підтримувати безпеку, законність і правопорядок.

5. Украина: поступ в XXI столетие. Послание президента Украины к Верховному сонету Украины / Урядовий кур'єр. – 23 февраля, 2011. – С. 5 - 12.

6. Соскін О. Механізм адаптації економічної моделі України до сучасних цивілізаційно-глобалізаційних зсувів // актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 16 - 27.

7. Таранець Г. Роль суб'єктивного фактору у реформування сучасних економічних відносин / Г. Таранець // «Университетская наука – 2011»: Международная научно-техническая конференция: Сб. тезисов докладов в 3-х томах. – Мариуполь: ГВУЗ «ПГТУ», – 2012. – Т. 2. – С. 273 - 274.

8. Геец В. Либерально-демократические основы: курс на модернизацию Украины // Экономика Украины. – 2014. – № 3. – С. 4 - 20.

9. Голян В.А. Трансформація інституціонального середовища на пострадянському просторі: деструктивні моменти та пріоритетні напрями / В. А. Голян // Економіка та держава. – 2012. – № 10. – С. 9 - 12.

10. Яременко А. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. – Харьков, 2013.

2.2 Методологічні принципи дослідження взаємодії держави та ринку: основна течія та альтернативи

Протягом всієї історії людської цивілізації держава розглядалася як один з основних економічних суб'єктів. Державні інститути були покликані забезпечувати стабільність та ефективність господарських процесів, але в різних економічних системах і на різних етапах еволюції суспільства теоретичні уявлення про ці категорії, а, отже, форми та методи, масштаби взаємодії держави і економіки мали істотні відмінності.

Економісти класичного напрямку економічної науки, починаючи з А. Сміта, виступили за мінімальне втручання держави в економічну діяльність. Незважаючи на обмежений вплив держави, саме у цей період були теоретично обґрунтовані та реалізовані на практиці її класичні функції щодо економічної діяльності [1].

У XIX ст. поряд з ідеями класиків набувають поширення ідеї утилітарної теорії суспільного добробуту, яку започаткував І. Бентам. Основу теорії складає етика, побудована на принципах гедонізму, що пов'язує моральне добро із задоволенням. Бентам вважав, що закон може впливати на поведінку людей для максимізації суспільного добробуту [2]. Але найбільшу роль у формуванні теорії економіки добробуту зіграли роботи В. Парето. Відповідно до першої теорії економіки добробуту, підвищення ефективності відбувається коли підвищується добробут хоча б одного індивіда без погіршення добробуту інших критеріїв компенсації Калдора-Хікса, що на сьогодні є одними із основних відповідних моментів при розробленні і реалізації економічної політики.

Неокласики, які продовжували ліберальні традиції класичної політекономії, дотримувались точки зору, що держава повинна виробляти суспільні блага, боротися з монополіями, усувати зовнішні ефекти, підтримувати безпеку, законність і правопорядок.

До ХХ ст. держава не регулювала і не корегувала розвиток суперечностей між рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. На поч. ХХ ст. існував ліберальний світовий порядок, сфера державної активності не була надто широкою у будь-якій з провідних держав. Не існувало податків на доходи, програм підтримки малозабезпечених або регулювання продовольчого забезпечення. Під впливом війн, революцій, економічних криз ліберальний світовий порядок був зруйнований і ліберальне керування було замінено більш централізованим та активним. Всебічне теоретичне обґрунтування процесу державного регулювання економіки на основі аналізу причин і наслідків світової економічної кризи 1929 - 1933 рр. зробив Дж. Кейнс [3].

Представники ордолібералізму В. Ойкен, Ф. Бем розробили класифікацію «економічних порядків» від чисто ринкової до централізовано керованої моделі та вивчили характер і способи координації прийняття рішень економічними суб'єктами. Результати цих досліджень були використані у процесі розроблення та реалізації концепції відновлення національної економіки ФРН і її наступного соціально-економічного розвитку після Другої світової війни.

Збільшення ролі держави відбулося також під впливом марксистської і соціалістичної концепцій, ідеї централізованого планування і позитивного досвіду СРСР у цій сфері (але необхідно зауважити, що на практиці при застосуванні теорії Маркса не враховувався принцип історизму – один з ключових принципів методології Маркса: теорія, що пояснювала закономірності капіталізму ХІХ ст. була використана у ХХ ст.). Періодом активізації державного втручання в економіку є 50 - 60-і рр. ХХ ст. З інтенсифікацією ролі держави в економіці пов'язані усі значимі соціально-економічні досягнення сучасних країнолідерів світової економіки [4]. До основних економічних функцій у сучасних умовах належать: законодавча і правоохоронна діяльність по захисту свободи особистості і приватної власності, виробництво суспільних благ; захист суспільства від негативних побічних ефектів господарської діяльності; забезпечення умов для ринкової конкуренції, регулювання і реформування природних монополій; зменшення соціальної нерівності, що закріплюється ринком. Одночасно починають проявлятися і так звані недоліки або «провали» держави: ситуації за яких держава нездатна ефективно використовувати обмежені ресурси.

Початок 70-х рр. у ряді країн був відзначений збільшенням бюджетних дефіцитів, прискоренням інфляції, що спричинило у багатьох індустріально розвинутих країнах рецесію. Під впливом зміни об'єктивних умов господарювання, відбувся перегляд ідей, що раніше сприяли зростанню державного втручання в економіку. Відбулася зміна парадигми державного регулювання економіки. На процес вплинули як об'єктивні фактори (зміна умов функціонування світового господарства та національних економік), так і суб'єктивні фактори (зміна уявлень про пріоритети державного регулювання).

Завершеного вигляду набула теорія економічної політики завдяки дослідженням Я. Тінбергена, який визначив економічну політику через систему дій уряду, що повинна включати вибір кінцевої цілі політики, виходячи з максимізації функції суспільного благополуччя [2].

До ХХ ст. держава не регулювала і не корегувала розвиток суперечностей між рівнем розвитку продуктивних сил та виробничих відносин. На поч. ХХ ст. існував ліберальний світовий порядок, сфера державної активності не була надто широкою у будь-якій з провідних держав. Не існувало податків на доходи, програм підтримки малозабезпечених або регулювання продовольчого забезпечення. Під впливом війн, революцій, економічних криз ліберальний світовий порядок був зруйнований і ліберальне керування було замінено більш централізованим та активним. Всебічне теоретичне обґрунтування процесу державного регулювання економіки на основі аналізу причин і наслідків світової економічної кризи 1929 - 1933 рр. зробив Дж. Кейнс [3].

Представники ордолібералізму В. Ойкен, Ф. Бем розробили класифікацію «економічних порядків» від чисто ринкової до централізовано керованої моделі та вивчили характер і способи координації прийняття рішень економічними суб'єктами. Результати цих досліджень були використані у процесі розроблення та реалізації концепції відновлення національної економіки ФРН і її наступного соціально-економічного розвитку після Другої світової війни.

Збільшення ролі держави відбулося також під впливом марксистської і соціалістичної концепцій, ідеї централізованого планування і позитивного досвіду СРСР у цій сфері (але необхідно зауважити, що на практиці при застосуванні теорії Маркса не враховувався принцип історизму – один з ключових принципів методології Маркса: теорія, що пояснювала закономірності капіталізму ХІХ ст. була використана у ХХ ст.). Періодом активізації державного втручання в економіку є 50 - 60-і рр. ХХ ст. З інтенсифікацією ролі держави в економіці пов'язані усі значимі соціально-економічні досягнення сучасних країнолідерів світової економіки [4]. До основних економічних функцій у сучасних умовах належать: законодавча і правоохоронна діяльність по захисту свободи особистості і приватної власності, виробництво суспільних благ; захист суспільства від негативних побічних ефектів господарської діяльності; забезпечення умов для ринкової конкуренції, регулювання і реформування природних монополій; зменшення соціальної нерівності, що закріплюється ринком. Одночасно починають проявлятися і так звані недоліки або «провали» держави: ситуації за яких держава нездатна ефективно використовувати обмежені ресурси.

Початок 70-х рр. у ряді країн був відзначений збільшенням бюджетних дефіцитів, прискоренням інфляції, що спричинило у багатьох індустріально розвинутих країнах рецесію. Під впливом зміни об'єктивних умов господарювання, відбувся перегляд ідей, що раніше сприяли зростанню державного втручання в економіку. Відбулася зміна парадигми державного регулювання економіки. На процес вплинули як об'єктивні фактори (зміна умов функціонування світового господарства та національних економік), так і суб'єктивні фактори (зміна уявлень про пріоритети державного регулювання).

Завершеного вигляду набула теорія економічної політики завдяки дослідженням Я. Тінбергена, який визначив економічну політику через систему дій уряду, що повинна включати вибір кінцевої цілі політики, виходячи з максимізації функції суспільного благополуччя [2].

Серед концепцій неокласичного напрямку, які аналізують роль держави в економіці слід відзначити монетаризм, теорію раціональних очікувань, теорію суспільного вибору, неінституційну теорію Р. Коуза. Ідею про необхідність дослідження взаємодії ринку і держави було підтримано П. Самуельсоном.

Враховуючи значну кількість концепцій, можна стверджувати, що на протязі ХХ ст. теоретичні погляди, та їх практична інтерпретація: форми, методи, кількісні параметри взаємодії держави та економіки змінювалися не без наукових дискусій. Переважна більшість концепцій, які відображають економічну роль держави, виходять з того, що держава та її дії є екзогенними факторами економічних процесів, отже має місце певне абстрагування від двосторонніх взаємозв'язків між державою та економікою. Ці концепції об'єднував підхід, який отримав назву методологічний індивідуалізм. Постулат індивідуалізму, практично не припускає існування інтересів суспільства як такого і не дозволяє розглядати державу як самостійного економічного суб'єкта, який прагне реалізувати ці інтереси. Держава розглядається як особлива організація, якій інші учасники ринкових відносин делегують частину своїх прав, тому що держава краще за них самих упорється з реалізацією певних функцій. Ціль діяльності держави – максимізація суспільного добробуту. Тобто не існує ніяких інших суспільних цілей або потреб, крім тих, що визначені самими індивідами [5].

Для більшості економічних питань цей підхід виявився адекватним і дозволив отримати формальні відповіді на досить велику кількість питань стосовно економічних наслідків до яких призводить зміна в поведінці органів державної влади. Однак для інших питань адекватність такої методології залишалася спірною. Наукова парадигма, яка асоціюється із неокласичною теорією та маржиналізмом має певні межі застосування. Проявом цього є активізація методологічних дискусій, які є передумовою появи та розвитку принципово нових підходів, що будуть визначати подальший напрям досліджень взаємодії держави та ринку.

Сучасною альтернативою концепціям, які використовують принцип методологічного індивідуалізму є теорія економічної соціодинаміки, засновником якої є О. Рубінштейн, який вважає, що канонізація постулату індивідуалізму стала причиною того, що сучасна теорія не сильно просунулася у своїх уявленнях про державну участь в ринковій економіці: відтворюється теза А. Сміта про те, що «держави потрібно в економіці не більше, ніж потрібно». Але в сучасних умовах, коли держава міцно вмонтована у відтворювальний процес будь-якої розвиненої ринкової економіки, недоцільно обмежуватися тезою Л. Мізеса про те, що «будь-яка державна діяльність є зло, нав'язуване одними людьми іншим людям» [5]. Тому необхідна модернізація принципу індивідуалізму, особливо коли йдеться про інтереси суспільства, які не можуть бути зведені до інтересів його окремих членів. Деякі практичні заходи держави в економіці не завжди можуть пояснюватися наявністю переваг приватних суб'єктів. Відповідно до постулатів економічної соціодинаміки кожен суб'єкт ринку, включаючи державу, переслідує в процесі обміну власні інтереси, а їх сукупний попит формується під впливом індивідуальної та соціальної корисності. Тому умови рівноваги виконуються лише тоді, коли граничні витрати дорівнюють граничній індивідуальній та граничній соціальній корисності. Подібне трактування рівноваги

Серед концепцій неокласичного напрямку, які аналізують роль держави в економіці слід відзначити монетаризм, теорію раціональних очікувань, теорію суспільного вибору, неінституційну теорію Р. Коуза. Ідею про необхідність дослідження взаємодії ринку і держави було підтримано П. Самуельсоном.

Враховуючи значну кількість концепцій, можна стверджувати, що на протязі ХХ ст. теоретичні погляди, та їх практична інтерпретація: форми, методи, кількісні параметри взаємодії держави та економіки змінювалися не без наукових дискусій. Переважна більшість концепцій, які відображають економічну роль держави, виходять з того, що держава та її дії є екзогенними факторами економічних процесів, отже має місце певне абстрагування від двосторонніх взаємозв'язків між державою та економікою. Ці концепції об'єднував підхід, який отримав назву методологічний індивідуалізм. Постулат індивідуалізму, практично не припускає існування інтересів суспільства як такого і не дозволяє розглядати державу як самостійного економічного суб'єкта, який прагне реалізувати ці інтереси. Держава розглядається як особлива організація, якій інші учасники ринкових відносин делегують частину своїх прав, тому що держава краще за них самих упорється з реалізацією певних функцій. Ціль діяльності держави – максимізація суспільного добробуту. Тобто не існує ніяких інших суспільних цілей або потреб, крім тих, що визначені самими індивідами [5].

Для більшості економічних питань цей підхід виявився адекватним і дозволив отримати формальні відповіді на досить велику кількість питань стосовно економічних наслідків до яких призводить зміна в поведінці органів державної влади. Однак для інших питань адекватність такої методології залишалася спірною. Наукова парадигма, яка асоціюється із неокласичною теорією та маржиналізмом має певні межі застосування. Проявом цього є активізація методологічних дискусій, які є передумовою появи та розвитку принципово нових підходів, що будуть визначати подальший напрям досліджень взаємодії держави та ринку.

Сучасною альтернативою концепціям, які використовують принцип методологічного індивідуалізму є теорія економічної соціодинаміки, засновником якої є О. Рубінштейн, який вважає, що канонізація постулату індивідуалізму стала причиною того, що сучасна теорія не сильно просунулася у своїх уявленнях про державну участь в ринковій економіці: відтворюється теза А. Сміта про те, що «держави потрібно в економіці не більше, ніж потрібно». Але в сучасних умовах, коли держава міцно вмонтована у відтворювальний процес будь-якої розвиненої ринкової економіки, недоцільно обмежуватися тезою Л. Мізеса про те, що «будь-яка державна діяльність є зло, нав'язуване одними людьми іншим людям» [5]. Тому необхідна модернізація принципу індивідуалізму, особливо коли йдеться про інтереси суспільства, які не можуть бути зведені до інтересів його окремих членів. Деякі практичні заходи держави в економіці не завжди можуть пояснюватися наявністю переваг приватних суб'єктів. Відповідно до постулатів економічної соціодинаміки кожен суб'єкт ринку, включаючи державу, переслідує в процесі обміну власні інтереси, а їх сукупний попит формується під впливом індивідуальної та соціальної корисності. Тому умови рівноваги виконуються лише тоді, коли граничні витрати дорівнюють граничній індивідуальній та граничній соціальній корисності. Подібне трактування рівноваги

змінює уявлення про державу, діяльність якої, у тому числі формування і витрачання бюджетних коштів, вже не має характеру втручання в ринкове середовище і стає складовою частиною і умовою рівноваги. Таким чином, вирішується конфлікт між «ефективністю» і «справедливістю». Якщо держава як носій «інтересу справедливості» є ринковим суб'єктом, то ринкова рівновага, встановлює одночасно оптимальне співвідношення між ресурсними можливостями всієї сукупності учасників ринку і мірою справедливості в розподілі результатів їх використання. Спроба досягти ще більшої справедливості при незмінному первинному розподілі ресурсів, порушує Парето-оптимум і веде до неефективного використання ресурсів [5]. Під впливом внутрішніх чинників та в результаті взаємодії із зовнішнім середовищем, постійно відбувається зміна корисностей, актуалізація нових автономних потреб суспільства, що перетворюють рівновагу в миттєвість, череда яких і складає траєкторію еволюційного розвитку. Тому Парето-оптимум в теорії існує лише як «абсолютна істина», прагнення досягти якої – сутність самого розвитку. Економічна соціодинаміка припускає можливість поточних Парето-поліпшень, що забезпечують такий розподіл ресурсів, коли поліпшення добробуту одних суб'єктів ринку, не погіршує добробуту інших його суб'єктів (у тому числі держави). Одже сучасна держава знаходиться не за межами ринкової економіки, а є органічно вбудованою у ринкове середовище у повній відповідності з новим трактуванням Парето-поліпшень. З урахуванням цього, раціональною є така поведінка держави, яка максимізує соціальну корисність та одночасно реалізує Парето-поліпшення.

Зміна та ускладнення умов соціального-економічного розвитку вплинули на наукові дискусії, як в цілому в економічній науці, так і у питаннях висвітлення, пояснення та прогнозування взаємовідносин держави та економіки. Альтернативою методології неокласики, як домінуючого напрямку економічної думки щодо державного регулювання економіки, на наш погляд, слід вважати концепцію економічної соціодинаміки, що визнає наявність автономних потреб держави, які не є сумою потреб окремих членів суспільства. Перегляд вихідних наукових положень, як свідчить історія науки, є джерелом її розвитку. У такому контексті економічна соціодинаміка, яка присвячена перегляду принципу методологічного індивідуалізму є одним з закономірних етапів розвитку економічної науки. Тим не менш, на наш погляд, не слід відмовлятися від напрацювань неокласичної теорії особливо такого її напрямку, як теорія суспільного вибору. Певні політичні сили, які знаходяться при владі, можуть використовувати систему державних органів за для досягнення не суспільних цілей, а власних цілей, які не завжди співпадають з суспільними. Особливої гостроти ця проблема набуває у країнах з несформованими ринковими, політичними, соціальними інститутами. За таких умов у процесі взаємодії держави та ринку зростає роль суб'єктивного фактора, який більш повно враховує теорія суспільного вибору. Не випадково загально визнаною сучасною теоретичною основою дослідження дій держави у економіці є теорія суспільного вибору Дж. Б'юкенена та похідні від неї теорії. Тому при дослідженні взаємовідносин держави та ринку доцільно застосовувати методологічний плюралізм, який дозволяє поєднати

змінює уявлення про державу, діяльність якої, у тому числі формування і витрачання бюджетних коштів, вже не має характеру втручання в ринкове середовище і стає складовою частиною і умовою рівноваги. Таким чином, вирішується конфлікт між «ефективністю» і «справедливістю». Якщо держава як носій «інтересу справедливості» є ринковим суб'єктом, то ринкова рівновага, встановлює одночасно оптимальне співвідношення між ресурсними можливостями всієї сукупності учасників ринку і мірою справедливості в розподілі результатів їх використання. Спроба досягти ще більшої справедливості при незмінному первинному розподілі ресурсів, порушує Парето-оптимум і веде до неефективного використання ресурсів [5]. Під впливом внутрішніх чинників та в результаті взаємодії із зовнішнім середовищем, постійно відбувається зміна корисностей, актуалізація нових автономних потреб суспільства, що перетворюють рівновагу в миттєвість, череда яких і складає траєкторію еволюційного розвитку. Тому Парето-оптимум в теорії існує лише як «абсолютна істина», прагнення досягти якої – сутність самого розвитку. Економічна соціодинаміка припускає можливість поточних Парето-поліпшень, що забезпечують такий розподіл ресурсів, коли поліпшення добробуту одних суб'єктів ринку, не погіршує добробуту інших його суб'єктів (у тому числі держави). Одже сучасна держава знаходиться не за межами ринкової економіки, а є органічно вбудованою у ринкове середовище у повній відповідності з новим трактуванням Парето-поліпшень. З урахуванням цього, раціональною є така поведінка держави, яка максимізує соціальну корисність та одночасно реалізує Парето-поліпшення.

Зміна та ускладнення умов соціального-економічного розвитку вплинули на наукові дискусії, як в цілому в економічній науці, так і у питаннях висвітлення, пояснення та прогнозування взаємовідносин держави та економіки. Альтернативою методології неокласики, як домінуючого напрямку економічної думки щодо державного регулювання економіки, на наш погляд, слід вважати концепцію економічної соціодинаміки, що визнає наявність автономних потреб держави, які не є сумою потреб окремих членів суспільства. Перегляд вихідних наукових положень, як свідчить історія науки, є джерелом її розвитку. У такому контексті економічна соціодинаміка, яка присвячена перегляду принципу методологічного індивідуалізму є одним з закономірних етапів розвитку економічної науки. Тим не менш, на наш погляд, не слід відмовлятися від напрацювань неокласичної теорії особливо такого її напрямку, як теорія суспільного вибору. Певні політичні сили, які знаходяться при владі, можуть використовувати систему державних органів за для досягнення не суспільних цілей, а власних цілей, які не завжди співпадають з суспільними. Особливої гостроти ця проблема набуває у країнах з несформованими ринковими, політичними, соціальними інститутами. За таких умов у процесі взаємодії держави та ринку зростає роль суб'єктивного фактора, який більш повно враховує теорія суспільного вибору. Не випадково загально визнаною сучасною теоретичною основою дослідження дій держави у економіці є теорія суспільного вибору Дж. Б'юкенена та похідні від неї теорії. Тому при дослідженні взаємовідносин держави та ринку доцільно застосовувати методологічний плюралізм, який дозволяє поєднати

найкращі методологічні розробки сучасної економічної науки, здобутки неокласичного напрямку та потенціал альтернативних підходів, розширити коло досліджуваних питань.

Список використаних джерел до п. 2.2

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2-х т. / Смит А. – М.: Эконом, 1992. – Т.1. – 480с.
2. Малий І. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / Малий І., Диби М., Галабурда М. [Заг ред. І. Малий]. – К.: КНЕУ, 2005. – 358с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической мысли: в 2-х т. / Кейнс Дж.М. – М.: Эконом, 1992. – Т. 2. – 486 с.
4. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций / Танци В. / МЭ и МО. – 1998. – №10. – С. 51 - 62.
5. Гринберг Р. Основания смешанной экономики=Foundations of the mixed economy: Foundations of the mixed economy: экономическая социодинамика / Р. Гринберг, А. Рубинштейн; Российская акад. наук, Ин-т экономики. – М.: Ин-т экономики РАН, 2008. – 480 с.

2.3 Методологія формування та удосконалення організаційно-економічного механізму соціальної інфраструктури

Внесок соціальної сфери та матеріального підґрунтя її функціонування – соціальної інфраструктури – в суспільно-економічний прогрес поєднує виробництво доволі вагомої частки ВВП зі створенням загальних умов суспільного відтворення, що відображається в збереженні та зміцненні людського капіталу, а також формуванні інших соціально-гуманітарних та інноваційних факторів і стимулів зростання, засвідчуючи кардинальне зростання її ролі в забезпеченні сталого просторового розвитку національної економіки. Мета функціонування соціальної сфери та її інфраструктури, втілена в оптимізації фізичних, інтелектуальних, професійно-кваліфікаційних, культурних, світоглядних, моральних й т. п. характеристик людського капіталу та підтриманні суспільної злагоди, досягається через забезпечення законодавчих гарантій доступності та рівності прав громадян на отримання благ і послуг соціального призначення, підвищення ефективності соціального захисту населення (шляхом запобігання і пом'якшення негативних наслідків соціального розшарування, збідніння, безробіття, маргіналізації) [1 - 5].

Соціальна сфера у вимірі тісно взаємодіючих підсистем управління гуманітарним розвитком різних рівнів (загальнодержавного, регіонального, місцевого), з одного боку, і територіально розосереджених мереж відповідних інфраструктурних об'єктів, з іншого, організує споживання створених у матеріальному виробництві благ та виробляє власні послуги і товари, охоплюючи ланки господарського комплексу, що виконують як виробничі, так і невиробничі функції. Найбільш поширене у вітчизняній науці виокремлення матеріально-

найкращі методологічні розробки сучасної економічної науки, здобутки неокласичного напрямку та потенціал альтернативних підходів, розширити коло досліджуваних питань.

Список використаних джерел до п. 2.2

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики: в 2-х т. / Смит А. – М.: Эконом, 1992. – Т.1. – 480с.
2. Малий І. Держава і ринок: філософія взаємодії: Монографія / Малий І., Диби М., Галабурда М. [Заг ред. І. Малий]. – К.: КНЕУ, 2005. – 358с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // Антология экономической мысли: в 2-х т. / Кейнс Дж.М. – М.: Эконом, 1992. – Т. 2. – 486 с.
4. Танци В. Роль государства в экономике: эволюция концепций / Танци В. / МЭ и МО. – 1998. – №10. – С. 51 - 62.
5. Гринберг Р. Основания смешанной экономики=Foundations of the mixed economy: Foundations of the mixed economy: экономическая социодинамика / Р. Гринберг, А. Рубинштейн; Российская акад. наук, Ин-т экономики. – М.: Ин-т экономики РАН, 2008. – 480 с.

2.3 Методологія формування та удосконалення організаційно-економічного механізму соціальної інфраструктури

Внесок соціальної сфери та матеріального підґрунтя її функціонування – соціальної інфраструктури – в суспільно-економічний прогрес поєднує виробництво доволі вагомої частки ВВП зі створенням загальних умов суспільного відтворення, що відображається в збереженні та зміцненні людського капіталу, а також формуванні інших соціально-гуманітарних та інноваційних факторів і стимулів зростання, засвідчуючи кардинальне зростання її ролі в забезпеченні сталого просторового розвитку національної економіки. Мета функціонування соціальної сфери та її інфраструктури, втілена в оптимізації фізичних, інтелектуальних, професійно-кваліфікаційних, культурних, світоглядних, моральних й т. п. характеристик людського капіталу та підтриманні суспільної злагоди, досягається через забезпечення законодавчих гарантій доступності та рівності прав громадян на отримання благ і послуг соціального призначення, підвищення ефективності соціального захисту населення (шляхом запобігання і пом'якшення негативних наслідків соціального розшарування, збідніння, безробіття, маргіналізації) [1 - 5].

Соціальна сфера у вимірі тісно взаємодіючих підсистем управління гуманітарним розвитком різних рівнів (загальнодержавного, регіонального, місцевого), з одного боку, і територіально розосереджених мереж відповідних інфраструктурних об'єктів, з іншого, організує споживання створених у матеріальному виробництві благ та виробляє власні послуги і товари, охоплюючи ланки господарського комплексу, що виконують як виробничі, так і невиробничі функції. Найбільш поширене у вітчизняній науці виокремлення матеріально-

побутової і соціально-культурної підсистем у складі соціальної інфраструктури ґрунтується на розумінні функціонального призначення відповідних видів економічної діяльності, що полягає в формуванні умов для людського розвитку (фізичного і психічного, морально-етичного і духовного, інтелектуального і професійно-кваліфікаційного) у відповідності з невід'ємними правами людини, принципами соціальної держави і соціально орієнтованої ринкової економіки, які нині на рівні законодавств більшості країн світу (і в тому числі України) закладені в основу національних систем соціального забезпечення і соціального захисту населення.

Зважаючи на спрямованість видів економічної діяльності на забезпечення умов для фізичного або інтелектуально-духовного розвитку індивіду, територіальних громад і суспільства в цілому, результати їх функціонування можуть мати переважно матеріальне чи нематеріальне вираження (отже, товаром, як продуктом праці, що задовольняє певну потребу людини і виготовлений для обміну, відповідно є матеріальне благо або послуга). Види економічної діяльності, що надають людині та спільноті загалом послуги інтелектуально-духовного розвитку, трансляції знань і культурної спадщини, відтворення та охорони здоров'я, рекреації, солідарного соціального забезпечення тощо, формують соціально-культурну підсистему соціальної інфраструктури (в складі освіти, науки і наукового обслуговування, культури і мистецтв, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, діяльності з соціального захисту, кредитування і страхування населення, індустрії туризму і рекреації тощо). Ланки, що виробляють і реалізують товари і послуги, необхідні для забезпечення матеріального підґрунтя життєдіяльності та фізичного відтворення населення, – об'єднуються в її матеріально-побутову підсистему (в складі житлово-комунального господарства, торгівлі, ресторанного господарства, побутового обслуговування, транспорту і зв'язку з обслуговування населення та деяких ін.).

Групування ланок соціального призначення з урахуванням економічної ролі у відтворювальному процесі дозволяє виділити такі їх комплекси [6]:

- ультраструктурний (у складі науки й наукового обслуговування), що визначає напрями розвитку соціальної сфери та всієї економіки, виступає основним джерелом удосконалення матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- базовий структурний (в складі освіти, культури і мистецтв, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту), що забезпечує одночасне відтворення людини як особистості, члена соціуму та працівника, відтак впливаючи на ефективність суспільного виробництва, ключові параметри соціальної солідарності та злагоди;
- інфраструктурний (в складі житлово-комунального господарства та побутового обслуговування населення, роздрібною торгівлі й ресторанного господарства, транспорту і зв'язку з обслуговування населення, соціального забезпечення, фінансово-кредитного і страхового обслуговування), функціонування якого спрямоване на підтримку життєдіяльності людини, визначаючи значущі характеристики суспільного добробуту, зокрема, життєвий рівень населення, структуру вільного і робочого часу, професійну активність зайнятих.

побутової і соціально-культурної підсистем у складі соціальної інфраструктури ґрунтується на розумінні функціонального призначення відповідних видів економічної діяльності, що полягає в формуванні умов для людського розвитку (фізичного і психічного, морально-етичного і духовного, інтелектуального і професійно-кваліфікаційного) у відповідності з невід'ємними правами людини, принципами соціальної держави і соціально орієнтованої ринкової економіки, які нині на рівні законодавств більшості країн світу (і в тому числі України) закладені в основу національних систем соціального забезпечення і соціального захисту населення.

Зважаючи на спрямованість видів економічної діяльності на забезпечення умов для фізичного або інтелектуально-духовного розвитку індивіду, територіальних громад і суспільства в цілому, результати їх функціонування можуть мати переважно матеріальне чи нематеріальне вираження (отже, товаром, як продуктом праці, що задовольняє певну потребу людини і виготовлений для обміну, відповідно є матеріальне благо або послуга). Види економічної діяльності, що надають людині та спільноті загалом послуги інтелектуально-духовного розвитку, трансляції знань і культурної спадщини, відтворення та охорони здоров'я, рекреації, солідарного соціального забезпечення тощо, формують соціально-культурну підсистему соціальної інфраструктури (в складі освіти, науки і наукового обслуговування, культури і мистецтв, охорони здоров'я, фізкультури і спорту, діяльності з соціального захисту, кредитування і страхування населення, індустрії туризму і рекреації тощо). Ланки, що виробляють і реалізують товари і послуги, необхідні для забезпечення матеріального підґрунтя життєдіяльності та фізичного відтворення населення, – об'єднуються в її матеріально-побутову підсистему (в складі житлово-комунального господарства, торгівлі, ресторанного господарства, побутового обслуговування, транспорту і зв'язку з обслуговування населення та деяких ін.).

Групування ланок соціального призначення з урахуванням економічної ролі у відтворювальному процесі дозволяє виділити такі їх комплекси [6]:

- ультраструктурний (у складі науки й наукового обслуговування), що визначає напрями розвитку соціальної сфери та всієї економіки, виступає основним джерелом удосконалення матеріальних і нематеріальних ресурсів;
- базовий структурний (в складі освіти, культури і мистецтв, охорони здоров'я, фізичної культури і спорту), що забезпечує одночасне відтворення людини як особистості, члена соціуму та працівника, відтак впливаючи на ефективність суспільного виробництва, ключові параметри соціальної солідарності та злагоди;
- інфраструктурний (в складі житлово-комунального господарства та побутового обслуговування населення, роздрібною торгівлі й ресторанного господарства, транспорту і зв'язку з обслуговування населення, соціального забезпечення, фінансово-кредитного і страхового обслуговування), функціонування якого спрямоване на підтримку життєдіяльності людини, визначаючи значущі характеристики суспільного добробуту, зокрема, життєвий рівень населення, структуру вільного і робочого часу, професійну активність зайнятих.

Результатом функціонування соціальної інфраструктури є організація процесу споживання створених матеріальним виробництвом і її ланками благ, а також надання послуг, здатних задовольняти потреби населення і суспільства в цілому. Особливість послуги як споживчої вартості визначається тим, що послуга представляє собою певну цілеспрямовану діяльність, яка є корисним ефектом праці; водночас частина послуг (для прикладу, в сфері побуту, мистецтві тощо) може матеріалізуватися, а відтак виступати у вигляді предметів, товарів, а не лише діяльності працівників.

Поширені в світі класифікації послуг ґрунтуються на особливостях ціноутворення, бізнес-циклів та функціонального призначення відповідних видів діяльності [7; 8]. Так, у публікаціях ЮНКТАД (Конференції ООН з торгівлі та розвитку) розрізняють послуги фінансові, інформаційні (комунікаційні), професійні (виробничі), туристичні й соціальні. В практиці МВФ класифікують послуги морських перевезень, інших видів транспорту, подорожей, інші приватні та інші офіційні послуги.

Згідно із підходами ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), послуги поділяються на:

- дистрибутивні – пов'язані з розповсюдженням товарів та інформації або переміщенням осіб. Частина послуг цього типу призначена для безпосереднього споживання (індивідуального і групового), однак більшість виконує посередницькі функції на шляху руху продукції до споживача (роздрібна торгівля) та у виробничому процесі (транспорт);

- особисті – задовольняють індивідуальні потреби населення (наприклад, послуги готелів і ресторанів, послуги у сфері відпочинку та розваг, перукарські й інші послуги);

- виробничі – пов'язані з процесом матеріального виробництва та призначені для відповідних суб'єктів господарювання, в тому числі домогосподарств. До цієї групи відносять фінансове посередництво, операції з нерухомістю, наймання машин і устаткування, консультаційні послуги в сфері інформатизації, технічний контроль, послуги реклами тощо;

- соціальні – неринкові послуги, які безпосередньо задовольняють різноманітні особисті та суспільні потреби людей, зокрема послуги, пов'язані з державним управлінням і соціальним страхуванням, охороною здоров'я та соціальною допомогою, освітою, культурою і мистецтвом.

Попри порівняно менше значення соціальних послуг у формуванні ВВП та грошових доходів, вони відіграють вагомий роль у підтриманні суспільної стабільності й солідарності, потужно впливаючи на рівень і якість життя населення. Саме соціальні, а також деякі інші види послуг, передусім пов'язаних із забезпеченням матеріальних умов побуту, визначають кількісно-якісні характеристики людської та інших складових соціального капіталу, рівень освіти, культурного розвитку, стан здоров'я, особливості етнопонаціональної ідентичності й світогляду індивідів і територіальних громад, відтак впливаючи на сукупність аспектів добробуту країни та соціальної безпеки держави.

Організаційно-економічний механізм формування і функціонування соціальної інфраструктури утворюється взаємодією суспільних інститутів, розвинутих соціумом з метою усвідомлення, легітимізації та забезпечення суспільних

Результатом функціонування соціальної інфраструктури є організація процесу споживання створених матеріальним виробництвом і її ланками благ, а також надання послуг, здатних задовольняти потреби населення і суспільства в цілому. Особливість послуги як споживчої вартості визначається тим, що послуга представляє собою певну цілеспрямовану діяльність, яка є корисним ефектом праці; водночас частина послуг (для прикладу, в сфері побуту, мистецтві тощо) може матеріалізуватися, а відтак виступати у вигляді предметів, товарів, а не лише діяльності працівників.

Поширені в світі класифікації послуг ґрунтуються на особливостях ціноутворення, бізнес-циклів та функціонального призначення відповідних видів діяльності [7; 8]. Так, у публікаціях ЮНКТАД (Конференції ООН з торгівлі та розвитку) розрізняють послуги фінансові, інформаційні (комунікаційні), професійні (виробничі), туристичні й соціальні. В практиці МВФ класифікують послуги морських перевезень, інших видів транспорту, подорожей, інші приватні та інші офіційні послуги.

Згідно із підходами ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку), послуги поділяються на:

- дистрибутивні – пов'язані з розповсюдженням товарів та інформації або переміщенням осіб. Частина послуг цього типу призначена для безпосереднього споживання (індивідуального і групового), однак більшість виконує посередницькі функції на шляху руху продукції до споживача (роздрібна торгівля) та у виробничому процесі (транспорт);

- особисті – задовольняють індивідуальні потреби населення (наприклад, послуги готелів і ресторанів, послуги у сфері відпочинку та розваг, перукарські й інші послуги);

- виробничі – пов'язані з процесом матеріального виробництва та призначені для відповідних суб'єктів господарювання, в тому числі домогосподарств. До цієї групи відносять фінансове посередництво, операції з нерухомістю, наймання машин і устаткування, консультаційні послуги в сфері інформатизації, технічний контроль, послуги реклами тощо;

- соціальні – неринкові послуги, які безпосередньо задовольняють різноманітні особисті та суспільні потреби людей, зокрема послуги, пов'язані з державним управлінням і соціальним страхуванням, охороною здоров'я та соціальною допомогою, освітою, культурою і мистецтвом.

Попри порівняно менше значення соціальних послуг у формуванні ВВП та грошових доходів, вони відіграють вагомий роль у підтриманні суспільної стабільності й солідарності, потужно впливаючи на рівень і якість життя населення. Саме соціальні, а також деякі інші види послуг, передусім пов'язаних із забезпеченням матеріальних умов побуту, визначають кількісно-якісні характеристики людської та інших складових соціального капіталу, рівень освіти, культурного розвитку, стан здоров'я, особливості етнопонаціональної ідентичності й світогляду індивідів і територіальних громад, відтак впливаючи на сукупність аспектів добробуту країни та соціальної безпеки держави.

Організаційно-економічний механізм формування і функціонування соціальної інфраструктури утворюється взаємодією суспільних інститутів, розвинутих соціумом з метою усвідомлення, легітимізації та забезпечення суспільних

(загальносуспільних, суспільно необхідних) і приватних потреб через процеси обґрунтування й досягнення відповідних аспектів конституційної згоди, а відтак – виробництва, постачання, реалізації та споживання матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг. Як відомо, конституційну (фундаментальну) згоду формує раціональне узгодження соціальними суб'єктами сукупності інтересів, бажань і потреб, що спирається на духовно-моральні, етичні, культурно-цивілізаційні цінності, норми, традиції та ідеали, принципи міжнародного публічного права, у поєднанні зі свідомим втіленням у життя суспільств державного законодавства. Отже, конституційна згода визначає вихідні позиції різноманіття угод державних і суспільних організацій та є правовою основою утворення в країнах (у розрізі їх регіонів і локальних систем розселення) єдиного політичного, економічного, соціогуманітарного просторів, водночас надаючи суспільствам характеру громадянських.

Таким чином, організаційно-економічний механізм формування і функціонування соціальної інфраструктури є поєднанням важелів прямого та опосередкованого впливу держави і громади, а також об'єктивних ринкових законів на суб'єктів соціального розвитку і суспільної діяльності із споживання товарів і послуг соціального призначення, в тому числі суб'єктів ринку матеріально-побутових і соціально-культурних послуг (органи управління різних рівнів, підприємства і заклади соціального призначення, роботодавців тощо) з метою забезпечення сталого розвитку та адаптації цієї підсистеми суспільного відтворення до потреб поліпшення людського капіталу та нарощування внеску ланок соціального призначення в національну економіку. Основними його складовими є: державне регулювання на загальнонаціональному, регіональному, місцевому рівнях; саморегулювання і саморозвиток на основі підприємництва та законів ринкової конкуренції; суспільне регулювання з боку населення (окремих членів та уповноважених представників територіальних громад), недержавних неприбуткових та інших громадських організацій, спрямоване на контроль, коригування асортименту і якості товарів і послуг.

Характеристика економічної складової механізму функціонування соціальної інфраструктури включає дослідження понять «економічний простір у соціальній сфері», «соціальний простір», «економічний потенціал соціальної інфраструктури», тоді як організаційної складової – полягає насамперед у вивченні відтворювальної (галузевої, територіальної, управлінської) структури сукупності ланок соціального призначення, факторів і критеріїв їх територіальної організації. Вагому роль у відображенні обох складових механізму функціонування соціальної інфраструктури відіграє її економічна і соціальна, внутрішньогалузева і зовнішня ефективність.

Економічний простір у соціальній сфері як підсистеми суспільного відтворення є складовою економічного простору країни, а відтак формується і функціонує на засадах: гармонізації всієї законодавчої бази життєдіяльності держави, профільного законодавства, економічної, соціальної, науково-технічної та екологічної політики, в тому числі реалізації законодавчих гарантій доступу до об'єктів і послуг соціальної сфери; уніфікації техніко-технологічних та організаційних регламентів і стандартів роботи підприємств і закладів у кожній з ланок соціального призначення, соціальних норм і нормативів; створення в матеріаль-

(загальносуспільних, суспільно необхідних) і приватних потреб через процеси обґрунтування й досягнення відповідних аспектів конституційної згоди, а відтак – виробництва, постачання, реалізації та споживання матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг. Як відомо, конституційну (фундаментальну) згоду формує раціональне узгодження соціальними суб'єктами сукупності інтересів, бажань і потреб, що спирається на духовно-моральні, етичні, культурно-цивілізаційні цінності, норми, традиції та ідеали, принципи міжнародного публічного права, у поєднанні зі свідомим втіленням у життя суспільств державного законодавства. Отже, конституційна згода визначає вихідні позиції різноманіття угод державних і суспільних організацій та є правовою основою утворення в країнах (у розрізі їх регіонів і локальних систем розселення) єдиного політичного, економічного, соціогуманітарного просторів, водночас надаючи суспільствам характеру громадянських.

Таким чином, організаційно-економічний механізм формування і функціонування соціальної інфраструктури є поєднанням важелів прямого та опосередкованого впливу держави і громади, а також об'єктивних ринкових законів на суб'єктів соціального розвитку і суспільної діяльності із споживання товарів і послуг соціального призначення, в тому числі суб'єктів ринку матеріально-побутових і соціально-культурних послуг (органи управління різних рівнів, підприємства і заклади соціального призначення, роботодавців тощо) з метою забезпечення сталого розвитку та адаптації цієї підсистеми суспільного відтворення до потреб поліпшення людського капіталу та нарощування внеску ланок соціального призначення в національну економіку. Основними його складовими є: державне регулювання на загальнонаціональному, регіональному, місцевому рівнях; саморегулювання і саморозвиток на основі підприємництва та законів ринкової конкуренції; суспільне регулювання з боку населення (окремих членів та уповноважених представників територіальних громад), недержавних неприбуткових та інших громадських організацій, спрямоване на контроль, коригування асортименту і якості товарів і послуг.

Характеристика економічної складової механізму функціонування соціальної інфраструктури включає дослідження понять «економічний простір у соціальній сфері», «соціальний простір», «економічний потенціал соціальної інфраструктури», тоді як організаційної складової – полягає насамперед у вивченні відтворювальної (галузевої, територіальної, управлінської) структури сукупності ланок соціального призначення, факторів і критеріїв їх територіальної організації. Вагому роль у відображенні обох складових механізму функціонування соціальної інфраструктури відіграє її економічна і соціальна, внутрішньогалузева і зовнішня ефективність.

Економічний простір у соціальній сфері як підсистеми суспільного відтворення є складовою економічного простору країни, а відтак формується і функціонує на засадах: гармонізації всієї законодавчої бази життєдіяльності держави, профільного законодавства, економічної, соціальної, науково-технічної та екологічної політики, в тому числі реалізації законодавчих гарантій доступу до об'єктів і послуг соціальної сфери; уніфікації техніко-технологічних та організаційних регламентів і стандартів роботи підприємств і закладів у кожній з ланок соціального призначення, соціальних норм і нормативів; створення в матеріаль-

но-побутових і соціально-культурних ланках умов для вільного руху капіталу, робочої сили, продукції, забезпечення прозорості конкурентного середовища; регулювання діяльності природних монополій (насамперед у сфері постачання енергоресурсів та комунальних послуг), що впливають на економічний потенціал, виробничі процеси, результати та ефективність функціонування ланок соціальної сфери. Необхідними умовами усталення процесів розвитку економічного простору в соціальній сфері є: достатність її ресурсної бази, в тому числі належна територіальна організація мережі підприємств і закладів соціального призначення, обґрунтованість принципів формування та збалансованість механізмів фінансування суспільно значущих потреб населення; стабільність суспільно-політична та соціально-економічна, насамперед у частині дотримання прав людини та гарантій особистої безпеки; сприятливість екологічної ситуації.

Структуру й особливості розвитку соціальної інфраструктури на регіональному рівні формують сполучення і взаємодія її галузевої, територіальної та управлінської характеристик, які відображають різні аспекти суспільної діяльності з виробництва, розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних благ та послуг соціального призначення в системі галузевого і територіального поділу праці. Галузеві пропорції соціальної інфраструктури проявляються через співвідношення галузей і видів економічної діяльності, які створюють умови для задоволення потреб населення, а також загальні умови суспільного відтворення в цілому; територіальна структура формується складом, співвідношенням, взаємним розташуванням та взаємодією підприємств і закладів соціального призначення, що задовольняють потреби у відповідних товарах і послугах територіальних громад; управлінська структура представлена профільними державними, регіональними, місцевими, а також галузевими інституціями, які регулюють стратегію і поточні питання соціального розвитку територіального утворення, створюючи організаційно-економічний механізм функціонування його соціальної сфери.

Підходи до формування та забезпечення сталого розвитку соціальної інфраструктури на регіональному і локальному рівнях визначаються поняттями «регіон», «система розселення» та змістом виділеної за функціонально-організаційним принципом їх соціальної підсистеми, що насамперед характеризується елементами соціально-територіальної спільноти населення (або «територіальної громади») – суспільним інститутом родини, соціальними типами, власне соціальною інфраструктурою та кадрами, що забезпечують її функціонування. Виділена за функціонально-організаційним принципом соціальна підсистема регіону є компонентом і похідною соціальної сфери загалом; відмінності в складі, рівні розвитку і характеристиках сукупності її елементів поєднують специфічні аспекти, пов'язані з територіальними умовами, та закономірності соціальної сфери країни в цілому, визначені шкалою державних пріоритетів, пропорційністю та взаємозв'язками окремих ланок.

Дія фактору простору в розвитку і функціонуванні соціальної інфраструктури (тобто комплексу підприємств і закладів, покликаних створювати загальні умови життєдіяльності населення та функціонування суспільного відтворення) проявляється в нерозривному зв'язку між розміщенням об'єктів соціальної інфраструктури та розміщенням самого населення, їх територіальній спільності,

но-побутових і соціально-культурних ланках умов для вільного руху капіталу, робочої сили, продукції, забезпечення прозорості конкурентного середовища; регулювання діяльності природних монополій (насамперед у сфері постачання енергоресурсів та комунальних послуг), що впливають на економічний потенціал, виробничі процеси, результати та ефективність функціонування ланок соціальної сфери. Необхідними умовами усталення процесів розвитку економічного простору в соціальній сфері є: достатність її ресурсної бази, в тому числі належна територіальна організація мережі підприємств і закладів соціального призначення, обґрунтованість принципів формування та збалансованість механізмів фінансування суспільно значущих потреб населення; стабільність суспільно-політична та соціально-економічна, насамперед у частині дотримання прав людини та гарантій особистої безпеки; сприятливість екологічної ситуації.

Структуру й особливості розвитку соціальної інфраструктури на регіональному рівні формують сполучення і взаємодія її галузевої, територіальної та управлінської характеристик, які відображають різні аспекти суспільної діяльності з виробництва, розподілу і споживання матеріальних і нематеріальних благ та послуг соціального призначення в системі галузевого і територіального поділу праці. Галузеві пропорції соціальної інфраструктури проявляються через співвідношення галузей і видів економічної діяльності, які створюють умови для задоволення потреб населення, а також загальні умови суспільного відтворення в цілому; територіальна структура формується складом, співвідношенням, взаємним розташуванням та взаємодією підприємств і закладів соціального призначення, що задовольняють потреби у відповідних товарах і послугах територіальних громад; управлінська структура представлена профільними державними, регіональними, місцевими, а також галузевими інституціями, які регулюють стратегію і поточні питання соціального розвитку територіального утворення, створюючи організаційно-економічний механізм функціонування його соціальної сфери.

Підходи до формування та забезпечення сталого розвитку соціальної інфраструктури на регіональному і локальному рівнях визначаються поняттями «регіон», «система розселення» та змістом виділеної за функціонально-організаційним принципом їх соціальної підсистеми, що насамперед характеризується елементами соціально-територіальної спільноти населення (або «територіальної громади») – суспільним інститутом родини, соціальними типами, власне соціальною інфраструктурою та кадрами, що забезпечують її функціонування. Виділена за функціонально-організаційним принципом соціальна підсистема регіону є компонентом і похідною соціальної сфери загалом; відмінності в складі, рівні розвитку і характеристиках сукупності її елементів поєднують специфічні аспекти, пов'язані з територіальними умовами, та закономірності соціальної сфери країни в цілому, визначені шкалою державних пріоритетів, пропорційністю та взаємозв'язками окремих ланок.

Дія фактору простору в розвитку і функціонуванні соціальної інфраструктури (тобто комплексу підприємств і закладів, покликаних створювати загальні умови життєдіяльності населення та функціонування суспільного відтворення) проявляється в нерозривному зв'язку між розміщенням об'єктів соціальної інфраструктури та розміщенням самого населення, їх територіальній спільності,

внаслідок чого система розселення безпосередньо обумовлює територіальну організацію соціальної сфери в цілому. Соціальна інфраструктура або локалізується в поселеннях, де протікає життєдіяльність людей, або слугує засобом комунікації та фізичного подолання відстаней. За розповсюдженістю окремих елементів розрізняють її лінійну (мережа залізниць, автомобільних доріг, ліній зв'язку тощо) і точкову (окремі об'єкти – школи, клуби, лікарні тощо) форми.

Як територіальна підсистема господарського комплексу, тісно пов'язана з системою розселення, соціальна інфраструктура є ієрархічним утворенням, що поділяється, виходячи із загальнодержавних, регіональних та місцевих завдань суспільного відтворення, на інфраструктуру внутрішньодержавну або магістральну (національної економіки), регіональну (регіональних господарських комплексів – економічного району, економічної зони, області, адміністративного району, територіально-виробничого комплексу, промислового вузла тощо), локальну (окремих сільських та міських поселень, низових систем розселення, що складаються із декількох зазначених населених пунктів, об'єднаних територіальних громад).

Однією з головних вимог до соціальної інфраструктури як територіальної підсистеми є комплексність, що передбачає забезпечення одночасного взаємозгодженого розвитку її ланок. Оскільки соціальна сфера покликана передусім задовольняти сукупність визнаних суспільно необхідними потреб населення, то перелік об'єктів в окремих поселеннях має залежати від їх соціально-економічного статусу і регіональної системи розселення, а, отже, територіальні відмінності повинні стосуватися не складу, а масштабів просторової зосередженості соціальної інфраструктури та форм діяльності відповідних суб'єктів господарювання (стаціонарної, дистанційної, виїзної).

Згідно із призначенням для задоволення певних потреб, застосовуються різні просторові підходи до локалізації об'єктів соціальної інфраструктури. Оскільки за частотою попиту послуги поділяються на повсякденні, періодичні та епізодичні, то головним критерієм обов'язкової наявності її окремих елементів у поселенні є створення умов для задоволення повсякденних потреб жителів, тоді як для задоволення потреб вищого рангу – періодичних та епізодичних (наприклад у спеціалізованій медичній допомозі, професійній освіті, відвіданні спеціалізованих закладів культури і мистецтв – театрів, музеїв тощо) відповідні об'єкти створюються лише на певних рівнях організації поселенської мережі. Соціальна інфраструктура, що задовольняє повсякденні потреби населення, складається з набору елементів за місцем проживання, взаємозамінність яких неможлива. Об'єкти, що задовольняють потреби, властиві лише частині жителів у окремі періоди життя або за ознакою їх соціальної приналежності, потребують розподілу по регіонах у залежності від поселенської мережі, вікового складу і чисельності відповідних категорій населення, його соціальної структури. Відтак територіальна мережа підприємств, закладів і споруд соціального призначення в міських і сільських системах розселення формується як міжселенна з ієрархічною структурою центрів обслуговування.

Кожен об'єкт соціальної інфраструктури утворює в просторі власну зону тяжіння (територію дії). Функціонування низки підприємств і закладів (охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства) переважно має обмеже-

внаслідок чого система розселення безпосередньо обумовлює територіальну організацію соціальної сфери в цілому. Соціальна інфраструктура або локалізується в поселеннях, де протікає життєдіяльність людей, або слугує засобом комунікації та фізичного подолання відстаней. За розповсюдженістю окремих елементів розрізняють її лінійну (мережа залізниць, автомобільних доріг, ліній зв'язку тощо) і точкову (окремі об'єкти – школи, клуби, лікарні тощо) форми.

Як територіальна підсистема господарського комплексу, тісно пов'язана з системою розселення, соціальна інфраструктура є ієрархічним утворенням, що поділяється, виходячи із загальнодержавних, регіональних та місцевих завдань суспільного відтворення, на інфраструктуру внутрішньодержавну або магістральну (національної економіки), регіональну (регіональних господарських комплексів – економічного району, економічної зони, області, адміністративного району, територіально-виробничого комплексу, промислового вузла тощо), локальну (окремих сільських та міських поселень, низових систем розселення, що складаються із декількох зазначених населених пунктів, об'єднаних територіальних громад).

Однією з головних вимог до соціальної інфраструктури як територіальної підсистеми є комплексність, що передбачає забезпечення одночасного взаємозгодженого розвитку її ланок. Оскільки соціальна сфера покликана передусім задовольняти сукупність визнаних суспільно необхідними потреб населення, то перелік об'єктів в окремих поселеннях має залежати від їх соціально-економічного статусу і регіональної системи розселення, а, отже, територіальні відмінності повинні стосуватися не складу, а масштабів просторової зосередженості соціальної інфраструктури та форм діяльності відповідних суб'єктів господарювання (стаціонарної, дистанційної, виїзної).

Згідно із призначенням для задоволення певних потреб, застосовуються різні просторові підходи до локалізації об'єктів соціальної інфраструктури. Оскільки за частотою попиту послуги поділяються на повсякденні, періодичні та епізодичні, то головним критерієм обов'язкової наявності її окремих елементів у поселенні є створення умов для задоволення повсякденних потреб жителів, тоді як для задоволення потреб вищого рангу – періодичних та епізодичних (наприклад у спеціалізованій медичній допомозі, професійній освіті, відвіданні спеціалізованих закладів культури і мистецтв – театрів, музеїв тощо) відповідні об'єкти створюються лише на певних рівнях організації поселенської мережі. Соціальна інфраструктура, що задовольняє повсякденні потреби населення, складається з набору елементів за місцем проживання, взаємозамінність яких неможлива. Об'єкти, що задовольняють потреби, властиві лише частині жителів у окремі періоди життя або за ознакою їх соціальної приналежності, потребують розподілу по регіонах у залежності від поселенської мережі, вікового складу і чисельності відповідних категорій населення, його соціальної структури. Відтак територіальна мережа підприємств, закладів і споруд соціального призначення в міських і сільських системах розселення формується як міжселенна з ієрархічною структурою центрів обслуговування.

Кожен об'єкт соціальної інфраструктури утворює в просторі власну зону тяжіння (територію дії). Функціонування низки підприємств і закладів (охорони здоров'я, освіти, житлово-комунального господарства) переважно має обмеже-

ний у просторі характер дії, розвиток інших (сфери побуту, торгівлі й ресторанного господарства) – має орієнтовну, в більшості випадків довільну територію дії, що визначається передусім спеціалізацією та споживчою оцінкою якості обслуговування. На розмір зони тяжіння підприємств і закладів суттєво впливає також щільність населення в регіональній системі розселення, характеристики розвитку комунікаційних мереж і служб (дорожньо-транспортних, електронних, проводового зв'язку).

Раціональна територіальна організація соціальної інфраструктури регіону забезпечує оптимальну доступність послуг (у контексті прийнятності витрат часу і фінансових ресурсів, якості послуг) для всіх потенційних споживачів з числа його мешканців та населення інших регіонів у зонах тяжіння об'єктів періодичного й епізодичного попиту. Під доступністю розуміють рівень певних витрат населення на подолання відстані до об'єкту та отримання послуги. Розрізняють нормативний, територіальний, часовий та економічний (вартісний) види доступності. Нормативна доступність відображає відповідність інфраструктурного потенціалу, обсягу та якості послуг діючим нормативам та існуючим потребам. Територіальна доступність характеризує ступінь відповідності у виборі місць надання послуг по відношенню до особливостей територіальної організації регіональної системи розселення. Часова доступність фіксує витрати часу споживачів на відвідання закладів та отримання послуг, що зумовлює її залежність від частоти попиту на повсякденні, періодичні та епізодичні послуги. Економічна, або у вузькому розумінні – вартісна, доступність відображає відповідність економічних характеристик виробництва й надання послуг, у тому числі їх ціни, матеріальним можливостям населення.

Методологія дослідження соціальної інфраструктури країни, її регіонів і систем розселення передбачає виявлення закономірностей, системи принципів, передумов і факторів цього процесу.

Зважаючи на характеристики соціальної сфери та її інфраструктури як феномену суспільно-економічного життя в конкретно-історичному вимірі (тобто такого, що інституціалізувався в країнах світу на певному етапі їх соціально-економічного розвитку під впливом об'єктивного перегляду його чинників у поєднанні із розширенням потреб населення), соціальна інфраструктура підвладна дії законів вартості, суспільного поділу праці, постійного зростання людських потреб, економії часу, росту продуктивності суспільної праці, а також низки суспільно-географічних законів (як відображення і підґрунтя геопросторових форм організації діяльності з виробництва і споживання матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг).

Закони зростання потреб та суспільного поділу праці, зокрема, спричинили на певних етапах розвитку цивілізації появу ланок і видів економічної діяльності соціального призначення, започаткували і стимулювали системо- і комплексотворення в їх межах. Відтак закон суспільного поділу праці лежить в самій основі виокремлення соціальної інфраструктури та її складових як підсистеми суспільного відтворення, утвореної видами економічної діяльності, відображаючись також в подальшому ускладненні внутрішньосистемної і галузевої структури та зв'язків, розвитку ринку товарів і послуг соціального призначення, формуванні міжгалузевих комплексів і систем (культурно-освітнього ком-

ний у просторі характер дії, розвиток інших (сфери побуту, торгівлі й ресторанного господарства) – має орієнтовну, в більшості випадків довільну територію дії, що визначається передусім спеціалізацією та споживчою оцінкою якості обслуговування. На розмір зони тяжіння підприємств і закладів суттєво впливає також щільність населення в регіональній системі розселення, характеристики розвитку комунікаційних мереж і служб (дорожньо-транспортних, електронних, проводового зв'язку).

Раціональна територіальна організація соціальної інфраструктури регіону забезпечує оптимальну доступність послуг (у контексті прийнятності витрат часу і фінансових ресурсів, якості послуг) для всіх потенційних споживачів з числа його мешканців та населення інших регіонів у зонах тяжіння об'єктів періодичного й епізодичного попиту. Під доступністю розуміють рівень певних витрат населення на подолання відстані до об'єкту та отримання послуги. Розрізняють нормативний, територіальний, часовий та економічний (вартісний) види доступності. Нормативна доступність відображає відповідність інфраструктурного потенціалу, обсягу та якості послуг діючим нормативам та існуючим потребам. Територіальна доступність характеризує ступінь відповідності у виборі місць надання послуг по відношенню до особливостей територіальної організації регіональної системи розселення. Часова доступність фіксує витрати часу споживачів на відвідання закладів та отримання послуг, що зумовлює її залежність від частоти попиту на повсякденні, періодичні та епізодичні послуги. Економічна, або у вузькому розумінні – вартісна, доступність відображає відповідність економічних характеристик виробництва й надання послуг, у тому числі їх ціни, матеріальним можливостям населення.

Методологія дослідження соціальної інфраструктури країни, її регіонів і систем розселення передбачає виявлення закономірностей, системи принципів, передумов і факторів цього процесу.

Зважаючи на характеристики соціальної сфери та її інфраструктури як феномену суспільно-економічного життя в конкретно-історичному вимірі (тобто такого, що інституціалізувався в країнах світу на певному етапі їх соціально-економічного розвитку під впливом об'єктивного перегляду його чинників у поєднанні із розширенням потреб населення), соціальна інфраструктура підвладна дії законів вартості, суспільного поділу праці, постійного зростання людських потреб, економії часу, росту продуктивності суспільної праці, а також низки суспільно-географічних законів (як відображення і підґрунтя геопросторових форм організації діяльності з виробництва і споживання матеріально-побутових і соціально-культурних товарів і послуг).

Закони зростання потреб та суспільного поділу праці, зокрема, спричинили на певних етапах розвитку цивілізації появу ланок і видів економічної діяльності соціального призначення, започаткували і стимулювали системо- і комплексотворення в їх межах. Відтак закон суспільного поділу праці лежить в самій основі виокремлення соціальної інфраструктури та її складових як підсистеми суспільного відтворення, утвореної видами економічної діяльності, відображаючись також в подальшому ускладненні внутрішньосистемної і галузевої структури та зв'язків, розвитку ринку товарів і послуг соціального призначення, формуванні міжгалузевих комплексів і систем (культурно-освітнього ком-

плексу, системи охорони і відтворення здоров'я, індустрії туризму і рекреації, обслуговуючих кластерів). Реалізуючись в обсягах та структурі споживання, закон зростання потреб є також основою динамічності та диверсифікації ринку матеріально-побутових і соціально-культурних послуг, територіальної диференціації їх споживання. Закон економії часу створює основу для ефективної організації виробництва товарів і послуг у ланках соціального призначення, проявляючись в оптимізації їх територіальної структури, раціональній організації виробництва і споживання відповідних товарів і послуг (тобто спрямованості цих процесів на економію часу, фінансових ресурсів і зусиль суб'єктів господарювання і споживачів), зростанні продуктивності праці.

Частковими проявами дії фундаментальних економічних та суспільно-географічних законів є закономірності функціонування і просторової організації соціальної інфраструктури. Передусім слід відмітити такі закономірності її просторово-часового розвитку і функціонування, що реалізуються через дотримання певних принципів:

- закономірність відповідності розміщення соціальної інфраструктури характеру і рівню розвитку економіки в цілому та ланок соціальної сфери в її складі, в тому числі територіальному поділу праці, сформованому з урахуванням природно-ресурсного та професійно-кваліфікаційного потенціалу територій;

- закономірність комплексного і пропорційного розміщення продуктивних сил, яка спирається на принципи комплексності та територіальної концентрації, що передбачають дотримання абсолютної комплексності та ієрархічну побудову мережі об'єктів соціальної інфраструктури з метою надання кожній людині суспільно-прийнятної набору благ (товарів і послуг) матеріально-побутового і соціально-культурного призначення незалежно від місця проживання в поєднанні із забезпеченням економічної ефективності функціонування об'єктів;

- закономірність зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, яка реалізується у принципі оптимальної територіальної доступності інфраструктури матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, що забезпечує кожному громадянину, незалежно від місця його проживання, рівні можливості для споживання відповідних загальносуспільних і суспільно необхідних благ;

- закономірність просторової організації економічного потенціалу, оптимізованої в контексті соціальної справедливості як складової національної безпеки, що ґрунтується на дотриманні принципу соціальної ефективності та керованості процесів розвитку і розміщення соціальної інфраструктури (в тому числі засобами державного регулювання, прогнозування і планування), згідно з яким розміщення інфраструктури матеріально-побутового і соціально-культурного призначення має реалізувати законодавчі гарантії соціального забезпечення і захисту населення, не поступаючись принципу економічної ефективності функціонування відповідних підприємств і закладів;

- закономірність орієнтації на забезпечення та підвищення конкурентоспроможності благ і послуг соціального призначення, що надаються на безоплатних засадах або реалізуються споживачам, як запоруки ствердження на ринку;

плексу, системи охорони і відтворення здоров'я, індустрії туризму і рекреації, обслуговуючих кластерів). Реалізуючись в обсягах та структурі споживання, закон зростання потреб є також основою динамічності та диверсифікації ринку матеріально-побутових і соціально-культурних послуг, територіальної диференціації їх споживання. Закон економії часу створює основу для ефективної організації виробництва товарів і послуг у ланках соціального призначення, проявляючись в оптимізації їх територіальної структури, раціональній організації виробництва і споживання відповідних товарів і послуг (тобто спрямованості цих процесів на економію часу, фінансових ресурсів і зусиль суб'єктів господарювання і споживачів), зростанні продуктивності праці.

Частковими проявами дії фундаментальних економічних та суспільно-географічних законів є закономірності функціонування і просторової організації соціальної інфраструктури. Передусім слід відмітити такі закономірності її просторово-часового розвитку і функціонування, що реалізуються через дотримання певних принципів:

- закономірність відповідності розміщення соціальної інфраструктури характеру і рівню розвитку економіки в цілому та ланок соціальної сфери в її складі, в тому числі територіальному поділу праці, сформованому з урахуванням природно-ресурсного та професійно-кваліфікаційного потенціалу територій;

- закономірність комплексного і пропорційного розміщення продуктивних сил, яка спирається на принципи комплексності та територіальної концентрації, що передбачають дотримання абсолютної комплексності та ієрархічну побудову мережі об'єктів соціальної інфраструктури з метою надання кожній людині суспільно-прийнятної набору благ (товарів і послуг) матеріально-побутового і соціально-культурного призначення незалежно від місця проживання в поєднанні із забезпеченням економічної ефективності функціонування об'єктів;

- закономірність зближення рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, яка реалізується у принципі оптимальної територіальної доступності інфраструктури матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, що забезпечує кожному громадянину, незалежно від місця його проживання, рівні можливості для споживання відповідних загальносуспільних і суспільно необхідних благ;

- закономірність просторової організації економічного потенціалу, оптимізованої в контексті соціальної справедливості як складової національної безпеки, що ґрунтується на дотриманні принципу соціальної ефективності та керованості процесів розвитку і розміщення соціальної інфраструктури (в тому числі засобами державного регулювання, прогнозування і планування), згідно з яким розміщення інфраструктури матеріально-побутового і соціально-культурного призначення має реалізувати законодавчі гарантії соціального забезпечення і захисту населення, не поступаючись принципу економічної ефективності функціонування відповідних підприємств і закладів;

- закономірність орієнтації на забезпечення та підвищення конкурентоспроможності благ і послуг соціального призначення, що надаються на безоплатних засадах або реалізуються споживачам, як запоруки ствердження на ринку;

- закономірність єдності та пов'язаності механізмів формування попиту і пропозиції в глобальному масштабі, які зумовлюють інтернаціоналізацію попиту і механізмів задоволення матеріально-побутових і соціально-культурних потреб населення, що проявляється у поширенні й адаптації міжнародних норм та оптимальних національних стандартів обслуговування споживачів і функціонування суб'єктів ринку, водночас поживляючи розвиток ланок соціального призначення країн та їх угруповань.

Принципи розвитку соціальної інфраструктури – це науково обґрунтовані ідеї та положення, що випливають із законів і закономірностей та зорієнтовані на досягнення головної мети державної соціально-економічної та інноваційної політики:

- в галузі соціального забезпечення і захисту населення (всєбічний розвиток людини, її світогляду, талантів, розумових і фізичних здібностей, морально-етичних засад; задоволення законодавчо гарантованих та визнаних суспільно необхідними потреб населення, окремих соціальних груп і прошарків, індивідів; збереження на цій основі демографічного і зокрема репродуктивного потенціалу країни);

- в галузі створення і зміцнення чинників довготривалого прогресу (збагачення інтелектуального, творчого та культурного потенціалу країни; забезпечення економіки та суспільства за всіма напрямками національної безпеки, в тому числі щодо формування і реалізації їх кваліфікованого кадрового потенціалу; диверсифікація економіки, спрямована на становлення прогресивного технологічного укладу, розширення присутності на зовнішніх ринках товарів і послуг, у тому числі соціального призначення; використання наявних стимулів підвищення продуктивності праці, інноваційного зростання і модернізації, у тому числі інноваційного і рентоутворюючого потенціалу людських ресурсів).

Узагальнюючи основні принципи розвитку ланок соціального призначення, до них слід включити:

- принцип науковості та об'єктивності, сутність якого полягає в необхідності врахування в процесі дослідження, програмування і прогнозування їх розвитку дії об'єктивних суспільно-економічних законів, а також досвіду формування і функціонування систем соціального забезпечення в країнах світу. Значущим наслідком застосування цього принципу є необхідність врахування особливостей та об'єктивних відмінностей регіонів, що передбачає диференційований підхід до реалізації державної соціальної політики на регіональному і місцевому рівнях із збалансуванням як її загальнонаціональних засад і пріоритетів, так і суспільно-історичної, соціально-демографічної, економічної, природної, екологічної специфіки окремих територій;

- принцип законності, що полягає в обов'язковому виконанні вимог чинної нормативно-правової, методичної та інструктивної бази соціального забезпечення і захисту населення, виробництва послуг матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, організації і регулювання їх ринку, а також інших аспектів функціонування відповідних ланок у господарському комплексі та єдиному економічному просторі країни;

- принцип нормативності (як складова і похідна принципу законності), що полягає в обов'язковості дотримання чинних соціальних стандартів, норм і

- закономірність єдності та пов'язаності механізмів формування попиту і пропозиції в глобальному масштабі, які зумовлюють інтернаціоналізацію попиту і механізмів задоволення матеріально-побутових і соціально-культурних потреб населення, що проявляється у поширенні й адаптації міжнародних норм та оптимальних національних стандартів обслуговування споживачів і функціонування суб'єктів ринку, водночас поживляючи розвиток ланок соціального призначення країн та їх угруповань.

Принципи розвитку соціальної інфраструктури – це науково обґрунтовані ідеї та положення, що випливають із законів і закономірностей та зорієнтовані на досягнення головної мети державної соціально-економічної та інноваційної політики:

- в галузі соціального забезпечення і захисту населення (всєбічний розвиток людини, її світогляду, талантів, розумових і фізичних здібностей, морально-етичних засад; задоволення законодавчо гарантованих та визнаних суспільно необхідними потреб населення, окремих соціальних груп і прошарків, індивідів; збереження на цій основі демографічного і зокрема репродуктивного потенціалу країни);

- в галузі створення і зміцнення чинників довготривалого прогресу (збагачення інтелектуального, творчого та культурного потенціалу країни; забезпечення економіки та суспільства за всіма напрямками національної безпеки, в тому числі щодо формування і реалізації їх кваліфікованого кадрового потенціалу; диверсифікація економіки, спрямована на становлення прогресивного технологічного укладу, розширення присутності на зовнішніх ринках товарів і послуг, у тому числі соціального призначення; використання наявних стимулів підвищення продуктивності праці, інноваційного зростання і модернізації, у тому числі інноваційного і рентоутворюючого потенціалу людських ресурсів).

Узагальнюючи основні принципи розвитку ланок соціального призначення, до них слід включити:

- принцип науковості та об'єктивності, сутність якого полягає в необхідності врахування в процесі дослідження, програмування і прогнозування їх розвитку дії об'єктивних суспільно-економічних законів, а також досвіду формування і функціонування систем соціального забезпечення в країнах світу. Значущим наслідком застосування цього принципу є необхідність врахування особливостей та об'єктивних відмінностей регіонів, що передбачає диференційований підхід до реалізації державної соціальної політики на регіональному і місцевому рівнях із збалансуванням як її загальнонаціональних засад і пріоритетів, так і суспільно-історичної, соціально-демографічної, економічної, природної, екологічної специфіки окремих територій;

- принцип законності, що полягає в обов'язковому виконанні вимог чинної нормативно-правової, методичної та інструктивної бази соціального забезпечення і захисту населення, виробництва послуг матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, організації і регулювання їх ринку, а також інших аспектів функціонування відповідних ланок у господарському комплексі та єдиному економічному просторі країни;

- принцип нормативності (як складова і похідна принципу законності), що полягає в обов'язковості дотримання чинних соціальних стандартів, норм і

нормативів при розробці і реалізації підходів до формування середовища життєдіяльності населення на рівні окремих поселень, а також усього спектру заходів соціальної політики, в тому числі комплексних і галузевих програм подальшого розвитку матеріально-побутових і соціально-культурних ланок;

- принцип системності й цілісності підходу, що полягає в необхідності дослідження, програмування і прогнозування тенденцій, коригування процесів розвитку соціальної сфери на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях з урахуванням її сутності як багатокомпонентної підсистеми суспільного відтворення, насиченої численними взаємозв'язками між складовими елементами – матеріально-побутовими і соціально-культурними ланками та видами економічної діяльності в їх межах, а також з урахуванням взаємозв'язків і взаємовпливів, що поєднують зазначені ланки та їх спеціалізовані комплекси з іншими компонентами національного господарства та екологічним середовищем життєдіяльності. Значущими наслідками застосування цього принципу до програмування процесів розвитку соціальної сфери є, зокрема: потреба визначення його пріоритетів; необхідність взаємоузгодження всього спектру коротко-, середньо- і довгострокових програмних розробок, що реалізуються в галузях економіки та соціальному захисті; потреба поєднання та збалансування поточних і стратегічних загальнодержавних, регіональних, місцевих інтересів та пріоритетів соціального розвитку;

- принцип збалансованості та пропорційності розміщення матеріально-побутової і соціально-культурної інфраструктури, що передбачає вирівнювання і забезпечення належної доступності відповідних об'єктів і послуг на засадах ієрархічної міжселенної організації мережі, розробленої з урахуванням функцій у задоволенні повсякденних, періодичних та епізодичних потреб населення, адміністративного статусу і господарської спеціалізації населених пунктів та систем розселення;

- принцип регіональності, тобто необхідності формування цілісних регіональних соціальних підсистем та низки комплексів у їх складі, що, використовуючи наявний ресурсний потенціал та враховуючи специфічні особливості (соціальної і демографічної структури, майнового розшарування, стану здоров'я, освітні, професійно-кваліфікаційні, культурологічні тощо), покликані задовольняти сукупність потреб соціально-економічного розвитку конкретних територій, реалізовувати чинники і механізми його стимулювання;

- принцип збалансування економічного, соціального і галузевого аспектів ефективності функціонування (використання ресурсів, результативності діяльності) ланок соціального призначення та їх комплексів у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку (поліпшення медико-демографічної ситуації і кадрового забезпечення економіки, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня і конкурентоспроможності зайнятих, зміцнення ідеологічного підґрунтя суспільної злагоди тощо). Важливим наслідком застосування цього принципу є необхідність збалансування ресурсного забезпечення спектру заходів соціальної політики на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях з потребами населення і суспільства у їх реалізації, з одного боку, та доступним фінансуванням, з іншого.

нормативів при розробці і реалізації підходів до формування середовища життєдіяльності населення на рівні окремих поселень, а також усього спектру заходів соціальної політики, в тому числі комплексних і галузевих програм подальшого розвитку матеріально-побутових і соціально-культурних ланок;

- принцип системності й цілісності підходу, що полягає в необхідності дослідження, програмування і прогнозування тенденцій, коригування процесів розвитку соціальної сфери на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях з урахуванням її сутності як багатокомпонентної підсистеми суспільного відтворення, насиченої численними взаємозв'язками між складовими елементами – матеріально-побутовими і соціально-культурними ланками та видами економічної діяльності в їх межах, а також з урахуванням взаємозв'язків і взаємовпливів, що поєднують зазначені ланки та їх спеціалізовані комплекси з іншими компонентами національного господарства та екологічним середовищем життєдіяльності. Значущими наслідками застосування цього принципу до програмування процесів розвитку соціальної сфери є, зокрема: потреба визначення його пріоритетів; необхідність взаємоузгодження всього спектру коротко-, середньо- і довгострокових програмних розробок, що реалізуються в галузях економіки та соціальному захисті; потреба поєднання та збалансування поточних і стратегічних загальнодержавних, регіональних, місцевих інтересів та пріоритетів соціального розвитку;

- принцип збалансованості та пропорційності розміщення матеріально-побутової і соціально-культурної інфраструктури, що передбачає вирівнювання і забезпечення належної доступності відповідних об'єктів і послуг на засадах ієрархічної міжселенної організації мережі, розробленої з урахуванням функцій у задоволенні повсякденних, періодичних та епізодичних потреб населення, адміністративного статусу і господарської спеціалізації населених пунктів та систем розселення;

- принцип регіональності, тобто необхідності формування цілісних регіональних соціальних підсистем та низки комплексів у їх складі, що, використовуючи наявний ресурсний потенціал та враховуючи специфічні особливості (соціальної і демографічної структури, майнового розшарування, стану здоров'я, освітні, професійно-кваліфікаційні, культурологічні тощо), покликані задовольняти сукупність потреб соціально-економічного розвитку конкретних територій, реалізовувати чинники і механізми його стимулювання;

- принцип збалансування економічного, соціального і галузевого аспектів ефективності функціонування (використання ресурсів, результативності діяльності) ланок соціального призначення та їх комплексів у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку (поліпшення медико-демографічної ситуації і кадрового забезпечення економіки, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня і конкурентоспроможності зайнятих, зміцнення ідеологічного підґрунтя суспільної злагоди тощо). Важливим наслідком застосування цього принципу є необхідність збалансування ресурсного забезпечення спектру заходів соціальної політики на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях з потребами населення і суспільства у їх реалізації, з одного боку, та доступним фінансуванням, з іншого.

До основних передумов, що, проявляючись у низці конкретних факторів, визначають особливості формування соціальної інфраструктури регіонів і комплексів (підсистем) у її складі, слід віднести:

- природничо-географічні передумови, які проявляються в факторах географічного положення, природно-ресурсного потенціалу, екологічної ситуації;
- соціально-демографічні передумови, що деталізуються в таких факторах, як кількість населення, його диференціація за структурою соціальною та зайнятості, станом здоров'я, культурою традиційного побуту, а також специфіка систем розселення;
- суспільно-економічні передумови, які проявляються в низці факторів економіко-географічного положення, рівня соціально-економічного розвитку країни та її регіонів (зокрема, в рівні доходів та їх розподілі за групами і верствами населення, рівні цін та попиту на матеріально-побутові й соціально-культурні товари і послуги), організаційно-правових і техніко-технологічних особливостей ведення економічної діяльності в конкретних ланках, суспільно-політичної ситуації.

Сукупність факторів, які визначають функціональну структуру, територіальну організацію і специфіку господарювання матеріально-побутових і соціально-культурних ланок та видів економічної діяльності в їх складі, залежно від рівня і характеру впливу найбільш узагальнено можна поділити на фактори макросередовища (зовнішні), мезо- і мікросередовища (рівнів галузі, виду економічної діяльності, підприємства, закладу, організації) та особистісно-поведінкові фактори (групових та індивідуальних споживчих інтересів, поведінки, уподобань).

До факторів макросередовища належать ті, що безпосередньо або опосередковано визначають можливості ресурсного забезпечення процесів функціонування зазначених ланок, об'єктів і мереж, а також обсяги та структуру попиту на вироблені ними товари і послуги. Зважаючи на зміст цих факторів, їх поділяють на:

- фактори природно-кліматичні й економіко-географічного положення (географічне розташування, положення на світовій і регіональній політичних картах, а також щодо міжнародних транспортних коридорів, площа території, її адміністративно-територіальний устрій, адміністративний статус; регіональні природно-кліматичні особливості, в тому числі природно-рекреаційні умови та ресурси);

- економічні фактори (загальний стан економіки та її складових, у тому числі обсяг виробництва продукції, стан основних засобів, фінансовий результат економічної діяльності, характеристики цінової політики, фінансово-кредитної стабільності, структури власності, податкових надходжень і навантаження, інвестиційної привабливості; рівень економічної активності населення, обсяг та співвідношення основних складових доходів, рівень безробіття в розрізі соціальної структури суспільства та професійно-кваліфікаційної структури економічно активних громадян; обсяги і структура товарної пропозиції, а також споживчих бюджетів домогосподарств);

- медико-демографічні фактори (показники і тенденції зміни кількості населення, характеристик його народжуваності, смертності, природного приросту, стану здоров'я, рівня інвалідизації, статево-вікової структури, демографічного навантаження, шлюбно-сімейних відносин, міграції);

До основних передумов, що, проявляючись у низці конкретних факторів, визначають особливості формування соціальної інфраструктури регіонів і комплексів (підсистем) у її складі, слід віднести:

- природничо-географічні передумови, які проявляються в факторах географічного положення, природно-ресурсного потенціалу, екологічної ситуації;
- соціально-демографічні передумови, що деталізуються в таких факторах, як кількість населення, його диференціація за структурою соціальною та зайнятості, станом здоров'я, культурою традиційного побуту, а також специфіка систем розселення;
- суспільно-економічні передумови, які проявляються в низці факторів економіко-географічного положення, рівня соціально-економічного розвитку країни та її регіонів (зокрема, в рівні доходів та їх розподілі за групами і верствами населення, рівні цін та попиту на матеріально-побутові й соціально-культурні товари і послуги), організаційно-правових і техніко-технологічних особливостей ведення економічної діяльності в конкретних ланках, суспільно-політичної ситуації.

Сукупність факторів, які визначають функціональну структуру, територіальну організацію і специфіку господарювання матеріально-побутових і соціально-культурних ланок та видів економічної діяльності в їх складі, залежно від рівня і характеру впливу найбільш узагальнено можна поділити на фактори макросередовища (зовнішні), мезо- і мікросередовища (рівнів галузі, виду економічної діяльності, підприємства, закладу, організації) та особистісно-поведінкові фактори (групових та індивідуальних споживчих інтересів, поведінки, уподобань).

До факторів макросередовища належать ті, що безпосередньо або опосередковано визначають можливості ресурсного забезпечення процесів функціонування зазначених ланок, об'єктів і мереж, а також обсяги та структуру попиту на вироблені ними товари і послуги. Зважаючи на зміст цих факторів, їх поділяють на:

- фактори природно-кліматичні й економіко-географічного положення (географічне розташування, положення на світовій і регіональній політичних картах, а також щодо міжнародних транспортних коридорів, площа території, її адміністративно-територіальний устрій, адміністративний статус; регіональні природно-кліматичні особливості, в тому числі природно-рекреаційні умови та ресурси);

- економічні фактори (загальний стан економіки та її складових, у тому числі обсяг виробництва продукції, стан основних засобів, фінансовий результат економічної діяльності, характеристики цінової політики, фінансово-кредитної стабільності, структури власності, податкових надходжень і навантаження, інвестиційної привабливості; рівень економічної активності населення, обсяг та співвідношення основних складових доходів, рівень безробіття в розрізі соціальної структури суспільства та професійно-кваліфікаційної структури економічно активних громадян; обсяги і структура товарної пропозиції, а також споживчих бюджетів домогосподарств);

- медико-демографічні фактори (показники і тенденції зміни кількості населення, характеристик його народжуваності, смертності, природного приросту, стану здоров'я, рівня інвалідизації, статево-вікової структури, демографічного навантаження, шлюбно-сімейних відносин, міграції);

- соціальні та соціально-економічні фактори (співвідношення міських і сільських жителів, тенденції урбанізації, параметри поселенської мережі; соціальна структура населення, його розподіл за рівнями освіти і зайнятості, професійно-кваліфікаційна структура, особливості способу життя соціальних верств і груп, їх споживання та культурно-естетичних потреб, фонду вільного часу і структури його використання; етнонаціональні традиції, в тому числі побутові й соціокультурні; історико- та соціально-культурний рекреаційний потенціал);

- правові фактори (нормативно-правова база соціального забезпечення і захисту населення, а також господарювання в ланках матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, концепції та стратегії соціально-економічного державного, регіонального і місцевого розвитку, національної безпеки, соціальної та інноваційної політики в частинах, що визначають пріоритети, напрями і підходи щодо реалізації соціальних гарантій та залучення ланок соціальної сфери до виконання програмних та інших цільових заходів стабілізації, реструктуризації, модернізації вітчизняної економіки);

- суспільно-політичні фактори (особливості та динаміка політичної структури суспільства, рівень розвитку і впливу інститутів громадянського суспільства);

- екологічні фактори (екологічна ситуація, рівень природно-техногенної безпеки).

Фактори мезо- і мікросередовища формують ситуацію всередині окремих матеріально-побутових і соціально-культурних ланок та суб'єктів господарювання в їх складі, охоплюючи:

- організаційно-господарські фактори (особливості системи управління, в тому числі модель управління персоналом; організаційні форми господарювання, обсяги та структуру матеріально-технічного, фінансового, кадрового забезпечення; ефективність механізмів стимулювання творчості та інноваційної активності персоналу; рівень конфліктності мікросередовища, в тому числі характеристики задоволеності працею, відносин всередині трудових колективів, а також між ними, профспілками і роботодавцями);

- організаційно-технічні фактори (характеристики техніко-технологічного, інформаційного та інноваційного забезпечення виробничих процесів, рівні контролю безпеки праці, інноваційної активності в ланках соціального призначення, а також використання їх потенціалу в ході розробки і реалізації національної інноваційної політики, інженерно-будівельні умови ведення господарської діяльності в регіонах, системах розселення та окремих населених пунктах).

Особистісно-поведінкові фактори визначають психоемоційний стан, стиль життя, систему цінностей і мотивацію потреб конкретної особи, соціальних груп і прошарків, відтак впливаючи на споживчу поведінку зазначених суб'єктів на ринку матеріально-побутових та соціально-культурних товарів і послуг (пріоритети споживання та зокрема організації дозвілля, вибір місць, механізмів і форм задоволення потреб).

Державне регулювання сукупності ланок соціальної інфраструктури має передусім виходити з того, що зазначені види економічної діяльності в умовах ринкових відносин повинні в різних пропорціях інтегрувати ринковий та нери-

- соціальні та соціально-економічні фактори (співвідношення міських і сільських жителів, тенденції урбанізації, параметри поселенської мережі; соціальна структура населення, його розподіл за рівнями освіти і зайнятості, професійно-кваліфікаційна структура, особливості способу життя соціальних верств і груп, їх споживання та культурно-естетичних потреб, фонду вільного часу і структури його використання; етнонаціональні традиції, в тому числі побутові й соціокультурні; історико- та соціально-культурний рекреаційний потенціал);

- правові фактори (нормативно-правова база соціального забезпечення і захисту населення, а також господарювання в ланках матеріально-побутового і соціально-культурного призначення, концепції та стратегії соціально-економічного державного, регіонального і місцевого розвитку, національної безпеки, соціальної та інноваційної політики в частинах, що визначають пріоритети, напрями і підходи щодо реалізації соціальних гарантій та залучення ланок соціальної сфери до виконання програмних та інших цільових заходів стабілізації, реструктуризації, модернізації вітчизняної економіки);

- суспільно-політичні фактори (особливості та динаміка політичної структури суспільства, рівень розвитку і впливу інститутів громадянського суспільства);

- екологічні фактори (екологічна ситуація, рівень природно-техногенної безпеки).

Фактори мезо- і мікросередовища формують ситуацію всередині окремих матеріально-побутових і соціально-культурних ланок та суб'єктів господарювання в їх складі, охоплюючи:

- організаційно-господарські фактори (особливості системи управління, в тому числі модель управління персоналом; організаційні форми господарювання, обсяги та структуру матеріально-технічного, фінансового, кадрового забезпечення; ефективність механізмів стимулювання творчості та інноваційної активності персоналу; рівень конфліктності мікросередовища, в тому числі характеристики задоволеності працею, відносин всередині трудових колективів, а також між ними, профспілками і роботодавцями);

- організаційно-технічні фактори (характеристики техніко-технологічного, інформаційного та інноваційного забезпечення виробничих процесів, рівні контролю безпеки праці, інноваційної активності в ланках соціального призначення, а також використання їх потенціалу в ході розробки і реалізації національної інноваційної політики, інженерно-будівельні умови ведення господарської діяльності в регіонах, системах розселення та окремих населених пунктах).

Особистісно-поведінкові фактори визначають психоемоційний стан, стиль життя, систему цінностей і мотивацію потреб конкретної особи, соціальних груп і прошарків, відтак впливаючи на споживчу поведінку зазначених суб'єктів на ринку матеріально-побутових та соціально-культурних товарів і послуг (пріоритети споживання та зокрема організації дозвілля, вибір місць, механізмів і форм задоволення потреб).

Державне регулювання сукупності ланок соціальної інфраструктури має передусім виходити з того, що зазначені види економічної діяльності в умовах ринкових відносин повинні в різних пропорціях інтегрувати ринковий та нери-

нковий (бюджетний і некомерційний) сектори господарювання, функціонування кожного з яких характеризує певне співвідношення як власне економічних (суто внутрішньогалузевих, конкурентних різного рівня), так і потужних соціальних ефектів. Отже, механізм управління та більш широкого суспільного регулювання кожної з ланок соціального призначення поряд із забезпеченням її економічної ефективності та отриманням прибутку має передбачати також обов'язкове досягнення заздалегідь визначених соціальних результатів (насамперед унормованих у чинній нормативно-правовій базі відповідних видів економічної діяльності, соціального розвитку, захисту прав споживачів та довкілля). Крім того державному регулюванню підлягає і пріоритет отримання певних економічних та соціальних ефектів функціонування ланок, що ґрунтується на механізмах їх фінансування і стимулювання. Зокрема, стосовно їх державного і комунального секторів, покликаних задовольняти законодавчо гарантовані суспільно необхідні потреби населення, соціальна ефективність має визначати внутрішньогалузеві пріоритети та переважати суто ринкові мотивації.

Загалом сутність державного регулювання є впровадження нормативно-правових, адміністративних, фінансово-бюджетних, фіскальних, планово-прогнозних і програмних засобів (інструментів, важелів, механізмів) задля: належного задоволення суспільно необхідних потреб населення, реалізації яких неможливо досягти лише в умовах дії механізмів вільного ринку; стимулювання виробництва та підвищення доступності для різних верств низки товарів і послуг, покликаних задовольняти їх приватні потреби (як вагомий фактор поліпшення якості суспільної життєдіяльності, ствердження її стабільності, стимулювання висхідної соціальної мобільності). З поширенням у другій половині ХХ ст. у суспільній свідомості теорій та ідеологій соціально орієнтованої ринкової економіки, держави добробуту тощо державне регулювання перетворилося на невід'ємну складову господарського механізму провідних країн світу з високим рівнем життя населення, причому роль його у періоди рецесії економіки та реалізації стабілізаційних програм зростає.

Застосовувані з метою державного регулювання ланок соціального призначення та економіки загалом вищезгадані спеціальні інструменти, важелі й механізми є засобами прямого і непрямого впливу держави на економічні реалії і тенденції розвитку (у випадку прямого впливу, зазвичай, використовуються правові, адміністративні, фінансово-бюджетні, деякі фіскальні засоби, що передбачають встановлення певних правил, норм, стандартів, заборон тощо, а також планово-прогнозні й програмні; у випадку непрямого впливу – здебільшого фінансово-бюджетні й фіскальні – податки, пільги, відсоткові ставки на кредити чи державні боргові зобов'язання і т. п., частково програмні та прогнозні засоби). Адміністративні регулятори в світі й Україні прийнято і доцільно застосовувати з метою:

- розробки і забезпечення стандартів, норм, правил задоволення спектру потреб, що гарантують населенню суспільно прийнятні рівні безпеки та якості життя (в тому числі мінімально необхідні параметри добробуту, що досягаються завдяки забезпеченню мінімального рівня оплати праці, наданню соціальної допомоги і субсидій незаможним та соціально вразливим верствам тощо), а також контроль за їх дотриманням;

нковий (бюджетний і некомерційний) сектори господарювання, функціонування кожного з яких характеризує певне співвідношення як власне економічних (суто внутрішньогалузевих, конкурентних різного рівня), так і потужних соціальних ефектів. Отже, механізм управління та більш широкого суспільного регулювання кожної з ланок соціального призначення поряд із забезпеченням її економічної ефективності та отриманням прибутку має передбачати також обов'язкове досягнення заздалегідь визначених соціальних результатів (насамперед унормованих у чинній нормативно-правовій базі відповідних видів економічної діяльності, соціального розвитку, захисту прав споживачів та довкілля). Крім того державному регулюванню підлягає і пріоритет отримання певних економічних та соціальних ефектів функціонування ланок, що ґрунтується на механізмах їх фінансування і стимулювання. Зокрема, стосовно їх державного і комунального секторів, покликаних задовольняти законодавчо гарантовані суспільно необхідні потреби населення, соціальна ефективність має визначати внутрішньогалузеві пріоритети та переважати суто ринкові мотивації.

Загалом сутність державного регулювання є впровадження нормативно-правових, адміністративних, фінансово-бюджетних, фіскальних, планово-прогнозних і програмних засобів (інструментів, важелів, механізмів) задля: належного задоволення суспільно необхідних потреб населення, реалізації яких неможливо досягти лише в умовах дії механізмів вільного ринку; стимулювання виробництва та підвищення доступності для різних верств низки товарів і послуг, покликаних задовольняти їх приватні потреби (як вагомий фактор поліпшення якості суспільної життєдіяльності, ствердження її стабільності, стимулювання висхідної соціальної мобільності). З поширенням у другій половині ХХ ст. у суспільній свідомості теорій та ідеологій соціально орієнтованої ринкової економіки, держави добробуту тощо державне регулювання перетворилося на невід'ємну складову господарського механізму провідних країн світу з високим рівнем життя населення, причому роль його у періоди рецесії економіки та реалізації стабілізаційних програм зростає.

Застосовувані з метою державного регулювання ланок соціального призначення та економіки загалом вищезгадані спеціальні інструменти, важелі й механізми є засобами прямого і непрямого впливу держави на економічні реалії і тенденції розвитку (у випадку прямого впливу, зазвичай, використовуються правові, адміністративні, фінансово-бюджетні, деякі фіскальні засоби, що передбачають встановлення певних правил, норм, стандартів, заборон тощо, а також планово-прогнозні й програмні; у випадку непрямого впливу – здебільшого фінансово-бюджетні й фіскальні – податки, пільги, відсоткові ставки на кредити чи державні боргові зобов'язання і т. п., частково програмні та прогнозні засоби). Адміністративні регулятори в світі й Україні прийнято і доцільно застосовувати з метою:

- розробки і забезпечення стандартів, норм, правил задоволення спектру потреб, що гарантують населенню суспільно прийнятні рівні безпеки та якості життя (в тому числі мінімально необхідні параметри добробуту, що досягаються завдяки забезпеченню мінімального рівня оплати праці, наданню соціальної допомоги і субсидій незаможним та соціально вразливим верствам тощо), а також контроль за їх дотриманням;

- державного контролю монопольних ринків та недопущення монополізму на тих ринках, де його виникнення не зумовлюється об'єктивними причинами (природними, технічними);

- уникнення та пом'якшення негативних (передусім екологічних та соціальних) наслідків для суспільства, що можуть спричинятися безконтрольною або безвідповідальною економічною діяльністю.

Вдосконалення механізму державного регулювання соціальної інфраструктури України загальнонаціонального, регіонального та місцевого значення вимагає врахування низки принципів, ключовими серед яких є:

- субсидіарність при формуванні й розподілі між державним, регіональним, місцевим рівнями влади сукупності зобов'язань щодо задоволення суспільно необхідних матеріально-побутових і соціально-культурних потреб, що передбачає, зокрема, делегування відповідних повноважень, зважаючи на критерії повсякденності, періодичності або епізодичності попиту населення та його окремих категорій, а також наповнюваності доходної бази бюджетів різних рівнів;

- зваженість тиску на ринкові зв'язки засобами адміністрування ціноутворення, директивного планування, натурального розподілу виробничих ресурсів;

- обов'язковість впровадження механізму зворотного зв'язку при застосуванні економічних регуляторів з метою забезпечення контролю за досягнутими результатами з подальшим їх оперативним корегуванням;

- застосування адміністративних регуляторів як обмежувачів економічної свободи тих суб'єктів господарювання, монопольна або тяжіюча до монополії діяльність яких потенційно може обернутись значними втратами для інших суб'єктів відповідних ринків товарів і послуг, суспільства в цілому.

Згідно із принципом субсидіарності як методологічною основою для розподілу управлінських функцій у кожній з ланок соціального призначення, органам управління низового рівня передається функція організації надання суспільно необхідних послуг, які відповідають наступним умовам: повноваження передаються на максимально низький рівень, на якому можливо та доцільно їх здійснювати з огляду на наявних кадровий, фінансовий, інфраструктурний потенціал; потреба у відповідних послугах є повсюдною; повноваження, що передаються, стандартизовані; вироблено чіткі вимоги до якості послуг, встановлено критерії та індикатори оцінки успішності виконання повноважень.

Цілі державного регулювання соціального розвитку і, зокрема, економічної діяльності із задоволення матеріально-побутових та соціально-культурних потреб суспільства, перебуваючи в тісному взаємозв'язку, є нерівноцінними за масштабами впливу, значенням і наслідками. Серед відповідних стратегічних цілей пріоритет належить забезпеченню економічної і соціальної стабільності споживчого ринку товарів і послуг, економічної безпеки, конкурентних переваг. У свою чергу тактичні (конкретні) цілі можуть розрізнитись за об'єктами регулювання (тобто за спрямованістю на регулювання і коригування певних економічних, організаційних, управлінських відносин мезо- та мікроекономічних структур), водночас ґрунтуючись на реалізації принципу узгодження суспільних, колективних і приватних інтересів. Відтак на мікрорівні (тобто щодо окремих підприємств, закладів, установ) конкретні цілі можуть мати економічну, соціальну, екологічну спрямованість у різних пріоритетах, поєднаннях та підпорядкуваннях цих напрямів.

- державного контролю монопольних ринків та недопущення монополізму на тих ринках, де його виникнення не зумовлюється об'єктивними причинами (природними, технічними);

- уникнення та пом'якшення негативних (передусім екологічних та соціальних) наслідків для суспільства, що можуть спричинятися безконтрольною або безвідповідальною економічною діяльністю.

Вдосконалення механізму державного регулювання соціальної інфраструктури України загальнонаціонального, регіонального та місцевого значення вимагає врахування низки принципів, ключовими серед яких є:

- субсидіарність при формуванні й розподілі між державним, регіональним, місцевим рівнями влади сукупності зобов'язань щодо задоволення суспільно необхідних матеріально-побутових і соціально-культурних потреб, що передбачає, зокрема, делегування відповідних повноважень, зважаючи на критерії повсякденності, періодичності або епізодичності попиту населення та його окремих категорій, а також наповнюваності доходної бази бюджетів різних рівнів;

- зваженість тиску на ринкові зв'язки засобами адміністрування ціноутворення, директивного планування, натурального розподілу виробничих ресурсів;

- обов'язковість впровадження механізму зворотного зв'язку при застосуванні економічних регуляторів з метою забезпечення контролю за досягнутими результатами з подальшим їх оперативним корегуванням;

- застосування адміністративних регуляторів як обмежувачів економічної свободи тих суб'єктів господарювання, монопольна або тяжіюча до монополії діяльність яких потенційно може обернутись значними втратами для інших суб'єктів відповідних ринків товарів і послуг, суспільства в цілому.

Згідно із принципом субсидіарності як методологічною основою для розподілу управлінських функцій у кожній з ланок соціального призначення, органам управління низового рівня передається функція організації надання суспільно необхідних послуг, які відповідають наступним умовам: повноваження передаються на максимально низький рівень, на якому можливо та доцільно їх здійснювати з огляду на наявних кадровий, фінансовий, інфраструктурний потенціал; потреба у відповідних послугах є повсюдною; повноваження, що передаються, стандартизовані; вироблено чіткі вимоги до якості послуг, встановлено критерії та індикатори оцінки успішності виконання повноважень.

Цілі державного регулювання соціального розвитку і, зокрема, економічної діяльності із задоволення матеріально-побутових та соціально-культурних потреб суспільства, перебуваючи в тісному взаємозв'язку, є нерівноцінними за масштабами впливу, значенням і наслідками. Серед відповідних стратегічних цілей пріоритет належить забезпеченню економічної і соціальної стабільності споживчого ринку товарів і послуг, економічної безпеки, конкурентних переваг. У свою чергу тактичні (конкретні) цілі можуть розрізнитись за об'єктами регулювання (тобто за спрямованістю на регулювання і коригування певних економічних, організаційних, управлінських відносин мезо- та мікроекономічних структур), водночас ґрунтуючись на реалізації принципу узгодження суспільних, колективних і приватних інтересів. Відтак на мікрорівні (тобто щодо окремих підприємств, закладів, установ) конкретні цілі можуть мати економічну, соціальну, екологічну спрямованість у різних пріоритетах, поєднаннях та підпорядкуваннях цих напрямів.

Підходи до підвищення ефективності політики розвитку та модернізації соціальної інфраструктури передбачають поєднане вдосконалення стандартів, інших нормативно-правових засад, важелів і механізмів її державного регулювання, задіяння програмно-цільового підходу для вирішення завдань, нагальних у контексті впровадження інноваційної моделі розвитку соціальної підсистеми та національної економіки в цілому, стимулювання саморозвитку і самореалізації господарського та інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання засобами бюджетної, фінансово-кредитної і фіскальної політики.

Серед актуальних пріоритетів підвищення ефективності діяльності із задоволення матеріально-побутових і соціально-культурних потреб на середньо- і довготривалу перспективу, що пов'язані із завданням модернізації форм надання суспільно необхідних та приватних послуг соціального призначення водночас зі збереженням гарантованого рівня їх доступності, слід відмітити:

- впровадження галузевих підсистем соціальних гарантій, стандартів, індикаторів та орієнтирів;
- забезпечення гарантій конституційних прав громадян на суспільно необхідні послуги як підґрунтя збільшення інвестицій у людський капітал та пом'якшення необґрунтованої соціальної нерівності;
- впровадження ефективних механізмів надання суспільно необхідних послуг на засадах розміщення і реалізації відповідних замовлень з обслуговування населення серед недержавних некомерційних і приватних структур;
- системне вдосконалення територіальної організації та інституційно-економічних засад функціонування соціальної інфраструктури низових і регіональних систем розселення;
- впровадження механізмів заохочення суб'єктів, господарюючих у регіонах, до вирішення місцевих завдань соціального розвитку.

Зважаючи на висвітлені пріоритети, основними напрямками інноваційної модернізації соціальної інфраструктури є:

- підвищення дієвості механізмів контролю і коригування якості матеріально-побутових й соціально-культурних товарів і послуг (насамперед в аспектах стандартизації, сертифікації і ліцензування);
- цільове стимулювання розробки та впровадження у виробничо-господарській практиці та діяльності з реалізації продукції (послуг, товарів) ресурсозберігаючих, екологічно й суспільно безпечних технологій, матеріалів;
- вдосконалення нормативно-правової бази і механізмів державного планування, індикативного прогнозування та програмування перспективного розвитку ланок соціального призначення на інноваційній основі;
- обґрунтований розподіл повноважень у фінансуванні суспільно необхідних послуг соціального призначення з державного, регіональних і місцевих бюджетів як основа координації сфер відповідальності за поживлення інноваційної активності в діяльності з удосконалення техніко-технологічного забезпечення, урізноманітнення спектру та нарощування обсягів їх надання; поліпшення економічної спроможності регіональних та місцевих бюджетів у виконанні соціальних статей видатків на засадах перерозподілу низки податкових надходжень (рентних платежів; сукупності податків з суб'єктів господарювання, зібраних за місцем розташування виробничої бази; місцевих податків і зборів);

Підходи до підвищення ефективності політики розвитку та модернізації соціальної інфраструктури передбачають поєднане вдосконалення стандартів, інших нормативно-правових засад, важелів і механізмів її державного регулювання, задіяння програмно-цільового підходу для вирішення завдань, нагальних у контексті впровадження інноваційної моделі розвитку соціальної підсистеми та національної економіки в цілому, стимулювання саморозвитку і самореалізації господарського та інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання засобами бюджетної, фінансово-кредитної і фіскальної політики.

Серед актуальних пріоритетів підвищення ефективності діяльності із задоволення матеріально-побутових і соціально-культурних потреб на середньо- і довготривалу перспективу, що пов'язані із завданням модернізації форм надання суспільно необхідних та приватних послуг соціального призначення водночас зі збереженням гарантованого рівня їх доступності, слід відмітити:

- впровадження галузевих підсистем соціальних гарантій, стандартів, індикаторів та орієнтирів;
- забезпечення гарантій конституційних прав громадян на суспільно необхідні послуги як підґрунтя збільшення інвестицій у людський капітал та пом'якшення необґрунтованої соціальної нерівності;
- впровадження ефективних механізмів надання суспільно необхідних послуг на засадах розміщення і реалізації відповідних замовлень з обслуговування населення серед недержавних некомерційних і приватних структур;
- системне вдосконалення територіальної організації та інституційно-економічних засад функціонування соціальної інфраструктури низових і регіональних систем розселення;
- впровадження механізмів заохочення суб'єктів, господарюючих у регіонах, до вирішення місцевих завдань соціального розвитку.

Зважаючи на висвітлені пріоритети, основними напрямками інноваційної модернізації соціальної інфраструктури є:

- підвищення дієвості механізмів контролю і коригування якості матеріально-побутових й соціально-культурних товарів і послуг (насамперед в аспектах стандартизації, сертифікації і ліцензування);
- цільове стимулювання розробки та впровадження у виробничо-господарській практиці та діяльності з реалізації продукції (послуг, товарів) ресурсозберігаючих, екологічно й суспільно безпечних технологій, матеріалів;
- вдосконалення нормативно-правової бази і механізмів державного планування, індикативного прогнозування та програмування перспективного розвитку ланок соціального призначення на інноваційній основі;
- обґрунтований розподіл повноважень у фінансуванні суспільно необхідних послуг соціального призначення з державного, регіональних і місцевих бюджетів як основа координації сфер відповідальності за поживлення інноваційної активності в діяльності з удосконалення техніко-технологічного забезпечення, урізноманітнення спектру та нарощування обсягів їх надання; поліпшення економічної спроможності регіональних та місцевих бюджетів у виконанні соціальних статей видатків на засадах перерозподілу низки податкових надходжень (рентних платежів; сукупності податків з суб'єктів господарювання, зібраних за місцем розташування виробничої бази; місцевих податків і зборів);

- реалізація узгоджених із громадськістю цільових проектів (передусім регіональних та місцевих), що поєднують: видатки державного, регіональних і місцевих бюджетів України в рамках виконання соціальних гарантій; захищену частку видатків державного бюджету та спеціальних фондів на відшкодування збитків від стихійних і техногенних лих; фінансові, матеріальні та інші ресурси місцевих суб'єктів господарювання і міжнародних організацій, у тому числі залучені в рамках гуманітарної допомоги; кошти та інші ресурси благодійних структур і фізичних осіб, які займаються доброчинністю;

- реалізація державної освітньої, кадрової політики та політики зайнятості, спрямованої на вдосконалення відповідних складових інноваційного процесу та виконання пріоритетів постіндустріальної реструктуризації економіки, в тому числі доопрацювання цілісної системи підвищення кваліфікації зайнятих (насамперед бюджетного сектору) в діяльності з надання інноваційних послуг соціального призначення; визначення відповідних критеріїв оцінки адекватності програм підготовки фахівців у ВНЗ;

- розвиток нормативно-правової бази в сфері конкурсної організації та ресурсного забезпечення інноваційної модернізації ланок соціального призначення (в тому числі в аспекті оптимізації засад їх матеріально-технічного постачання і відповідних пільг);

- державна підтримка (за участю бюджетного і недержавного фінансування, залученого завдяки інвестиційно привабливим економічним, фінансово-кредитним і фіскальним важелям) приватно-державного партнерства в реалізації пріоритетних проектів, що стосуються підвищення якості життєдіяльності та безпеки населення, конкурентоспроможності зайнятих, а також окремих товарів і послуг на зовнішньому ринку;

- вдосконалення механізмів захисту авторського і суміжних прав (як необхідна умова ствердження на світовому ринку наукоємних товарів і послуг соціального призначення);

- стимулювання розвитку підприємств та організацій, які працюють у сфері комерціалізації технологій; опрацювання механізмів вирішення проблеми переривання інноваційного циклу на етапі переходу від фундаментальних досліджень через НДДКР до комерційних технологій, пов'язаної зокрема із недоліками розвитку сектора прикладних наукових розробок, слабкою розгалуженістю в регіонах інфраструктури комерціалізації новітніх технологій (зокрема, бізнес-інкубаторів і start-up – центрів);

- програмно-цільове згладжування міжрегіональних диспропорцій у розвитку інфраструктури інноваційної та високотехнологічних послуг.

Список використаних джерел до п. 2.3

1. Богуш Л. Г. Методологічні засади усталення процесів розвитку соціальної підсистеми регіону в умовах перехідної економіки / Л. Г. Богуш // Економіка и управление. – 2010. – № 2. – С. 109 - 117.

2. Богуш Л. Г. Соціальні пріоритети сталого розвитку України: критерії формування, політика реалізації / Л. Г. Богуш // Економіка та держава. – 2013. – № 12. – С. 34 - 39.

- реалізація узгоджених із громадськістю цільових проектів (передусім регіональних та місцевих), що поєднують: видатки державного, регіональних і місцевих бюджетів України в рамках виконання соціальних гарантій; захищену частку видатків державного бюджету та спеціальних фондів на відшкодування збитків від стихійних і техногенних лих; фінансові, матеріальні та інші ресурси місцевих суб'єктів господарювання і міжнародних організацій, у тому числі залучені в рамках гуманітарної допомоги; кошти та інші ресурси благодійних структур і фізичних осіб, які займаються доброчинністю;

- реалізація державної освітньої, кадрової політики та політики зайнятості, спрямованої на вдосконалення відповідних складових інноваційного процесу та виконання пріоритетів постіндустріальної реструктуризації економіки, в тому числі доопрацювання цілісної системи підвищення кваліфікації зайнятих (насамперед бюджетного сектору) в діяльності з надання інноваційних послуг соціального призначення; визначення відповідних критеріїв оцінки адекватності програм підготовки фахівців у ВНЗ;

- розвиток нормативно-правової бази в сфері конкурсної організації та ресурсного забезпечення інноваційної модернізації ланок соціального призначення (в тому числі в аспекті оптимізації засад їх матеріально-технічного постачання і відповідних пільг);

- державна підтримка (за участю бюджетного і недержавного фінансування, залученого завдяки інвестиційно привабливим економічним, фінансово-кредитним і фіскальним важелям) приватно-державного партнерства в реалізації пріоритетних проектів, що стосуються підвищення якості життєдіяльності та безпеки населення, конкурентоспроможності зайнятих, а також окремих товарів і послуг на зовнішньому ринку;

- вдосконалення механізмів захисту авторського і суміжних прав (як необхідна умова ствердження на світовому ринку наукоємних товарів і послуг соціального призначення);

- стимулювання розвитку підприємств та організацій, які працюють у сфері комерціалізації технологій; опрацювання механізмів вирішення проблеми переривання інноваційного циклу на етапі переходу від фундаментальних досліджень через НДДКР до комерційних технологій, пов'язаної зокрема із недоліками розвитку сектора прикладних наукових розробок, слабкою розгалуженістю в регіонах інфраструктури комерціалізації новітніх технологій (зокрема, бізнес-інкубаторів і start-up – центрів);

- програмно-цільове згладжування міжрегіональних диспропорцій у розвитку інфраструктури інноваційної та високотехнологічних послуг.

Список використаних джерел до п. 2.3

1. Богуш Л. Г. Методологічні засади усталення процесів розвитку соціальної підсистеми регіону в умовах перехідної економіки / Л. Г. Богуш // Економіка и управление. – 2010. – № 2. – С. 109 - 117.

2. Богуш Л. Г. Соціальні пріоритети сталого розвитку України: критерії формування, політика реалізації / Л. Г. Богуш // Економіка та держава. – 2013. – № 12. – С. 34 - 39.

3. Богуш Л. Г. Якість життя населення регіонів України в характеристиках соціальної інфраструктури / Л. Г. Богуш // Формування соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах суспільних трансформацій. – Чернівці: Чернів. торг.-екон. ін-т КНТЕУ, 2013. – С. 18 - 21.

4. Богуш Л. Г. Державне регулювання соціальної інфраструктури як складової економічної системи України // Стратегії розвитку економічних систем на мікро- та макrorівнях. – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Нац. гірничий ун-т», 2013. – С. 43 - 45.

5. Богуш Л. Г. Інфраструктура соціокультурної діяльності як критерій оцінки суспільно-економічного розвитку України // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку. – Хмельницький: Хмельн. ун-т управління та права, 2014. – С. 121 - 124.

6. Проскураков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В.М. Проскураков, А.И. Самоукин. – М.: Экономика, 1991. – 159 с.

7. Солонінко К. С. Міжнародна економіка [Електронний ресурс] / К.С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/economics/soloninko_me/part11/1102.htm.

8. Остафійчук Я. В. Підходи до класифікації послуг у контексті формування системи управління сферою послуг [Електронний ресурс] / Я. В. Остафійчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=892>.

2.4 Парадигмальні обриси інституціональної архітектоніки оподаткування

Цивілізаційні трансформації, що спостерігаються впродовж кінця ХХ – початку ХХІ століття ознаменували собою гостру потребу в новітніх концептуальних підходах і методології, здатних озброїти суспільство адекватним розумінням процесів, що мають місце в різних сферах державного розвитку та ефективним інструментарієм впливу на них.

Однією з найбільш історично давніх та суспільно значимих сфер економічної діяльності держави є оподаткування, тому цілком очевидно, що дослідження його специфіки, природи реалізації та генезису на різних рівнях економічного розвитку суспільств, а також в контексті аналізу статичної та динамічної, інституціональної природи прояву здавна є предметом наукового пошуку фахівців мультиплікативних напрямів економічної науки.

Впродовж останніх десятиліть здійснювались неодноразові спроби формування парадигми оподаткування як певного теоретичного універсуму, що забезпечував би врахування методологічних засад розвитку науки, системного перегляду існуючих концепцій з метою пошуку адекватного понятійно – категоріального апарату та новітніх методів наукового пізнання.

3. Богуш Л. Г. Якість життя населення регіонів України в характеристиках соціальної інфраструктури / Л. Г. Богуш // Формування соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах суспільних трансформацій. – Чернівці: Чернів. торг.-екон. ін-т КНТЕУ, 2013. – С. 18 - 21.

4. Богуш Л. Г. Державне регулювання соціальної інфраструктури як складової економічної системи України // Стратегії розвитку економічних систем на мікро- та макrorівнях. – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Нац. гірничий ун-т», 2013. – С. 43 - 45.

5. Богуш Л. Г. Інфраструктура соціокультурної діяльності як критерій оцінки суспільно-економічного розвитку України // Статистична оцінка соціально-економічного розвитку. – Хмельницький: Хмельн. ун-т управління та права, 2014. – С. 121 - 124.

6. Проскураков В.М. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ / В.М. Проскураков, А.И. Самоукин. – М.: Экономика, 1991. – 159 с.

7. Солонінко К. С. Міжнародна економіка [Електронний ресурс] / К.С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/economics/soloninko_me/part11/1102.htm.

8. Остафійчук Я. В. Підходи до класифікації послуг у контексті формування системи управління сферою послуг [Електронний ресурс] / Я. В. Остафійчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=892>.

2.4 Парадигмальні обриси інституціональної архітектоніки оподаткування

Цивілізаційні трансформації, що спостерігаються впродовж кінця ХХ – початку ХХІ століття ознаменували собою гостру потребу в новітніх концептуальних підходах і методології, здатних озброїти суспільство адекватним розумінням процесів, що мають місце в різних сферах державного розвитку та ефективним інструментарієм впливу на них.

Однією з найбільш історично давніх та суспільно значимих сфер економічної діяльності держави є оподаткування, тому цілком очевидно, що дослідження його специфіки, природи реалізації та генезису на різних рівнях економічного розвитку суспільств, а також в контексті аналізу статичної та динамічної, інституціональної природи прояву здавна є предметом наукового пошуку фахівців мультиплікативних напрямів економічної науки.

Впродовж останніх десятиліть здійснювались неодноразові спроби формування парадигми оподаткування як певного теоретичного універсуму, що забезпечував би врахування методологічних засад розвитку науки, системного перегляду існуючих концепцій з метою пошуку адекватного понятійно – категоріального апарату та новітніх методів наукового пізнання.

Досить модерним в цьому плані є концептуальний базис інституціональної архітекtonіки, сформований відомим українським теоретиком Гриценком А. А., на думку якого це певна «структура інститутів, що утворюється з взаємозв'язків способу мислення та дій людей, правил, норм, стереотипів, традицій, закладів та інших соціальних утворень в їх співвідношеннях з суттю і загальним естетичним планом побудови суспільної системи» [1. с. 32].

До формування її теоретичного підґрунтя долучилися і інші вітчизняні науковці, зокрема: Дементьєв В., Малий І., Мандибур В., Степаненко С., Чухно А., Яременко О. та ін. в написанні базової монографічної праці з даних питань [2]. Окремі дослідники досить ефективно адаптували дану концепцію до розробки ряду суміжних напрямів дослідження, а розгляд закономірностей функціонування та тенденцій розвитку інституціональної архітекtonіки оподаткування знайшло певне поширення в роботах низки вітчизняних теоретиків. Проте, не дивлячись на вагомість та важливість означених дослідницьких робіт, все ж можемо констатувати певний дефіцит фахових розробок з даної проблематики, що відповідним чином впливає на ефективність реалізації технологій оподаткування в Україні в цілому.

Безумовно, пізнання інституційної архітекtonіки оподаткування в розрізі диференційованих інституціональних одиниць, що існують у даному просторі і часі, а також процесів і зв'язків між ними вимагають комплексного дослідження, складність здійснення якого зумовлюється багатоплановістю та багаторівневістю об'єкту пізнання, необхідністю його належної онтологічної та гносеологічної ідентифікації. Термін «інституційна архітекtonіка» є категорійною конструкцією, що вміщує декілька рівнів понятійних структур. Найбільш наближеними до архітекtonіки є поняття «система», «конструкція», «композиція», «архітектура» та інші. Однак, термін «архітекtonіка» походячи від грец. *αρχιτεκτονική* (будівельне мистецтво, архітектура) – є не чим іншим як системою елементів, які в результаті взаємодії утворюють цілісну конструкцію, що відображає композиційну єдність та взаємозв'язок ієрархічних складових. На відміну від терміну «архітектура», що також окреслює ієрархічність у сполученні елементів, архітекtonіка дозволяє охоплювати розташування елементів та ієрархічних сполучень між ними, з метою визначення загальної динаміки розвитку інститутів та векторів їх трансформації.

Основними законами, що характеризують найбільш загальні, суттєві зв'язки між елементами інституціональної архітекtonіки як цілісної системи, що постійно обумовлюють її розвиток є: закон рівноваги, закон «золотої середини» та закон структурування (закон «золотої пропорції»). На основі дії даних законів інститути розвиваючись «повинні знаходитись в рівновазі, інакше система буде відчувати внутрішні конфлікти, здатні її зруйнувати» [1. с. 32]. Типовими прикладами інституціональної рівноваги є баланс законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Кожна з означених систем володіє як сферою поширення, компетенцією органів, їх ієрархічно-мережовим представленням структури, та формально закріпленими нормами розв'язання ймовірних конфліктів. Іншими прикладами інституціональної рівноваги є співвідношення базових си-

Досить модерним в цьому плані є концептуальний базис інституціональної архітекtonіки, сформований відомим українським теоретиком Гриценком А. А., на думку якого це певна «структура інститутів, що утворюється з взаємозв'язків способу мислення та дій людей, правил, норм, стереотипів, традицій, закладів та інших соціальних утворень в їх співвідношеннях з суттю і загальним естетичним планом побудови суспільної системи» [1. с. 32].

До формування її теоретичного підґрунтя долучилися і інші вітчизняні науковці, зокрема: Дементьєв В., Малий І., Мандибур В., Степаненко С., Чухно А., Яременко О. та ін. в написанні базової монографічної праці з даних питань [2]. Окремі дослідники досить ефективно адаптували дану концепцію до розробки ряду суміжних напрямів дослідження, а розгляд закономірностей функціонування та тенденцій розвитку інституціональної архітекtonіки оподаткування знайшло певне поширення в роботах низки вітчизняних теоретиків. Проте, не дивлячись на вагомість та важливість означених дослідницьких робіт, все ж можемо констатувати певний дефіцит фахових розробок з даної проблематики, що відповідним чином впливає на ефективність реалізації технологій оподаткування в Україні в цілому.

Безумовно, пізнання інституційної архітекtonіки оподаткування в розрізі диференційованих інституціональних одиниць, що існують у даному просторі і часі, а також процесів і зв'язків між ними вимагають комплексного дослідження, складність здійснення якого зумовлюється багатоплановістю та багаторівневістю об'єкту пізнання, необхідністю його належної онтологічної та гносеологічної ідентифікації. Термін «інституційна архітекtonіка» є категорійною конструкцією, що вміщує декілька рівнів понятійних структур. Найбільш наближеними до архітекtonіки є поняття «система», «конструкція», «композиція», «архітектура» та інші. Однак, термін «архітекtonіка» походячи від грец. *αρχιτεκτονική* (будівельне мистецтво, архітектура) – є не чим іншим як системою елементів, які в результаті взаємодії утворюють цілісну конструкцію, що відображає композиційну єдність та взаємозв'язок ієрархічних складових. На відміну від терміну «архітектура», що також окреслює ієрархічність у сполученні елементів, архітекtonіка дозволяє охоплювати розташування елементів та ієрархічних сполучень між ними, з метою визначення загальної динаміки розвитку інститутів та векторів їх трансформації.

Основними законами, що характеризують найбільш загальні, суттєві зв'язки між елементами інституціональної архітекtonіки як цілісної системи, що постійно обумовлюють її розвиток є: закон рівноваги, закон «золотої середини» та закон структурування (закон «золотої пропорції»). На основі дії даних законів інститути розвиваючись «повинні знаходитись в рівновазі, інакше система буде відчувати внутрішні конфлікти, здатні її зруйнувати» [1. с. 32]. Типовими прикладами інституціональної рівноваги є баланс законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Кожна з означених систем володіє як сферою поширення, компетенцією органів, їх ієрархічно-мережовим представленням структури, та формально закріпленими нормами розв'язання ймовірних конфліктів. Іншими прикладами інституціональної рівноваги є співвідношення базових си-

стем суспільства та їх забезпечення: науки, культури, політики, державного адміністрування, правопорядку, оборони, тощо; розподіл суспільних страт інше.

Розуміння особливої ролі законів співвідношення елементів в інституціональній архітектоніці забезпечує формування світоглядного інституціонального мислення. У відповідності з ним, розгляд функціонування будь-якого суспільного інституту повинно здійснюватися у рефлексивному взаємозв'язку з іншими інститутами, на основі закономірностей співвідношень елементів системи та розуміння невідворотності настання інституціональних ям у випадку ігнорування закономірностей розвитку суспільних інститутів.

Елементи інституціональної архітектоніки, як динамічної конструкції, можна описати наступними основними характеристиками:

- 1) формою, що може бути представленою у вигляді певної конструкції;
- 2) змістом, що відображає взаємозв'язок елементів системи;
- 3) просторово-часовим розміщенням, що характеризує зв'язок внутрішньої і зовнішньої сфер організації, як співвідношення форми і змісту у визначений конкретний момент часу.

Усвідомлюючи всю ширину і багатоформатність інституціональної архітектоніки суспільства, обмежимо наш ракурс дослідження аналізом структур та інституціональних елементів, що мають відношення до оподаткування. Зауважимо, що інституціональна архітектоніка оподаткування складається з двох підсистем, представлених у вигляді формальних і неформальних інститутів. При цьому, згідно з правилом золоті пропорції передумовою правильної побудови інституціональної композиції даного типу є співвідношення формальних і неформальних інститутів.

Першопочатково, на перших етапах зародження інституціональних структур, безумовно більшою композиційною частиною виступали неформальні інститути, існуючі у вигляді традицій, культурних стандартів та ustalених ментальних норм поведінки. Однак, в процесі суспільного розвитку відбулася формалізація окремих, найбільш ефективних за певних умов та результативних для відповідних пріоритетів стандартів взаємодії, що на рівні інституціональної архітектоніки позначилося переміщенням формальних і неформальних полюсів.

Країни, з розвиненими демократичними стандартами та досконалою ринковою моделлю є найбільш наближеними до еталонної моделі інституціональної архітектоніки. На відміну від них, для держав, які перебувають на етапі «квантового переміщення» характерним є домінуванням неформальних інститутів або їх зрощення з формальними, що унеможливило чітке розмежування їх суті, природи функціонування та класифікаційних відмінностей.

Формування і трансформація інститутів оподаткування здійснюється завдяки встановленню відповідних норм. Вважаємо, що правові норми оподаткування є загальнообов'язковими формально-визначеними правилами поведінки, встановленими уповноваженими органами влади, що визначають межу допустимого у взаємодіях учасників податкових правовідносин, та забезпечені державним примусом.

Аналіз формалізованого закріплення норм оподаткування в розрізі країн світу дозволяє виділити еволюційні стадії розвитку як форми реалізації інсти-

стем суспільства та їх забезпечення: науки, культури, політики, державного адміністрування, правопорядку, оборони, тощо; розподіл суспільних страт інше.

Розуміння особливої ролі законів співвідношення елементів в інституціональній архітектоніці забезпечує формування світоглядного інституціонального мислення. У відповідності з ним, розгляд функціонування будь-якого суспільного інституту повинно здійснюватися у рефлексивному взаємозв'язку з іншими інститутами, на основі закономірностей співвідношень елементів системи та розуміння невідворотності настання інституціональних ям у випадку ігнорування закономірностей розвитку суспільних інститутів.

Елементи інституціональної архітектоніки, як динамічної конструкції, можна описати наступними основними характеристиками:

- 1) формою, що може бути представленою у вигляді певної конструкції;
- 2) змістом, що відображає взаємозв'язок елементів системи;
- 3) просторово-часовим розміщенням, що характеризує зв'язок внутрішньої і зовнішньої сфер організації, як співвідношення форми і змісту у визначений конкретний момент часу.

Усвідомлюючи всю ширину і багатоформатність інституціональної архітектоніки суспільства, обмежимо наш ракурс дослідження аналізом структур та інституціональних елементів, що мають відношення до оподаткування. Зауважимо, що інституціональна архітектоніка оподаткування складається з двох підсистем, представлених у вигляді формальних і неформальних інститутів. При цьому, згідно з правилом золоті пропорції передумовою правильної побудови інституціональної композиції даного типу є співвідношення формальних і неформальних інститутів.

Першопочатково, на перших етапах зародження інституціональних структур, безумовно більшою композиційною частиною виступали неформальні інститути, існуючі у вигляді традицій, культурних стандартів та ustalених ментальних норм поведінки. Однак, в процесі суспільного розвитку відбулася формалізація окремих, найбільш ефективних за певних умов та результативних для відповідних пріоритетів стандартів взаємодії, що на рівні інституціональної архітектоніки позначилося переміщенням формальних і неформальних полюсів.

Країни, з розвиненими демократичними стандартами та досконалою ринковою моделлю є найбільш наближеними до еталонної моделі інституціональної архітектоніки. На відміну від них, для держав, які перебувають на етапі «квантового переміщення» характерним є домінуванням неформальних інститутів або їх зрощення з формальними, що унеможливило чітке розмежування їх суті, природи функціонування та класифікаційних відмінностей.

Формування і трансформація інститутів оподаткування здійснюється завдяки встановленню відповідних норм. Вважаємо, що правові норми оподаткування є загальнообов'язковими формально-визначеними правилами поведінки, встановленими уповноваженими органами влади, що визначають межу допустимого у взаємодіях учасників податкових правовідносин, та забезпечені державним примусом.

Аналіз формалізованого закріплення норм оподаткування в розрізі країн світу дозволяє виділити еволюційні стадії розвитку як форми реалізації інсти-

туціонального компромісу в забезпеченні загальних інтересів держави та особистих інтересів громадян. Таким чином, інститут оподаткування зароджується на ранніх етапах цивілізаційного розвитку, видозмінюючись в процесі суспільних трансформацій, в кінцевому підсумку стає тим важливим суспільним інститутом, якому відводиться роль конституційного регулятора пріоритетності та рівня задоволення різноспрямованих інтересів.

Слід відмітити, що інститут оподаткування, як складна ієрархічна структура певним чином співіснує в межах кожного з представлених в концепції Г. Спенсера соціальних інститутів, поєднуючи в собі як формальні правила так і неформальні норми їх реалізації. Однак, якщо формальні норми втілюють в собі тактичну та стратегічну форму реалізації податкової політики держави як уособлення її податкової доктрини, то неформальні норми є результатом тисячолітньої історії розвитку певної соціальної формації, відображаючи нашарування культурних норм, ментальних особливостей та стандартів суспільних взаємодій. Соціальні інститути будучи доволі різноманітними за приписуваними та здійснюваними ними функціями є елементами єдиного, органічного та генетично визначеного цілого, певної інституціональної системи що функціонує у вигляді цілісної єдності, здатної до саморозвитку та самовідтворення.

Пошук способів підвищення ефективності норм оподаткування як ядра інституціональної архітектури оподаткування, особливим чином залежить від дієвості відповідних принципів їх реалізації, адже «... принципи охоплюють всю правову матерію – і ідеї, і норми, і відносини – надають їй логічність, послідовність, збалансованість ... в них наче синтезується світовий досвід розвитку права, досвід цивілізації» [3. с. 195]. Оскільки принципи – це основоположні і скеровуючі ідеї, визначальні положення функціонування елементів системи, тому можемо стверджувати, що принципи оподаткування визначають фундамент функціонування інституціональної архітектури оподаткування, її стійкість та архітектурну композиційність.

Визначення принципів оподаткування було і є предметом пошуків науковців та практиків починаючи з часів виникнення держави, проте і до нині точиться полеміка щодо їх переліку та суті серед вітчизняних та зарубіжних вчених. Не дивлячись на багатогранність практичної частини податкових систем багатьох країн світу, теоретичний базис їх побудови багато в чому схожий, так як зумовлюється існуванням універсальних принципів, основу яких складають принципи розроблені ще А. Смітом та А. Вагнером.

Цивілізовані держави світу, дотримуючись відповідної ідеологічної концептуалізації податкової системи, забезпечують її реалізацію на основі встановлення теоретично обґрунтованих, класичних принципів оподаткування, які, втілюючи намагання законотворців максимального наближення до класичних принципів оподаткування на основі врахування і корекції національних особливостей менталітету громадян, географічного розміщення, соціально-економічних умов та ін., відображаються в податкових доктринах практично всіх розвинених країн світу. Проте означені в вітчизняних правових актах принципи не дозволяють говорити про наявність повного їх спектру, які належним чином забезпечували б реалізацію податкового механізму та ефективне функціонування податкової системи держави.

туціонального компромісу в забезпеченні загальних інтересів держави та особистих інтересів громадян. Таким чином, інститут оподаткування зароджується на ранніх етапах цивілізаційного розвитку, видозмінюючись в процесі суспільних трансформацій, в кінцевому підсумку стає тим важливим суспільним інститутом, якому відводиться роль конституційного регулятора пріоритетності та рівня задоволення різноспрямованих інтересів.

Слід відмітити, що інститут оподаткування, як складна ієрархічна структура певним чином співіснує в межах кожного з представлених в концепції Г. Спенсера соціальних інститутів, поєднуючи в собі як формальні правила так і неформальні норми їх реалізації. Однак, якщо формальні норми втілюють в собі тактичну та стратегічну форму реалізації податкової політики держави як уособлення її податкової доктрини, то неформальні норми є результатом тисячолітньої історії розвитку певної соціальної формації, відображаючи нашарування культурних норм, ментальних особливостей та стандартів суспільних взаємодій. Соціальні інститути будучи доволі різноманітними за приписуваними та здійснюваними ними функціями є елементами єдиного, органічного та генетично визначеного цілого, певної інституціональної системи що функціонує у вигляді цілісної єдності, здатної до саморозвитку та самовідтворення.

Пошук способів підвищення ефективності норм оподаткування як ядра інституціональної архітектури оподаткування, особливим чином залежить від дієвості відповідних принципів їх реалізації, адже «... принципи охоплюють всю правову матерію – і ідеї, і норми, і відносини – надають їй логічність, послідовність, збалансованість ... в них наче синтезується світовий досвід розвитку права, досвід цивілізації» [3. с. 195]. Оскільки принципи – це основоположні і скеровуючі ідеї, визначальні положення функціонування елементів системи, тому можемо стверджувати, що принципи оподаткування визначають фундамент функціонування інституціональної архітектури оподаткування, її стійкість та архітектурну композиційність.

Визначення принципів оподаткування було і є предметом пошуків науковців та практиків починаючи з часів виникнення держави, проте і до нині точиться полеміка щодо їх переліку та суті серед вітчизняних та зарубіжних вчених. Не дивлячись на багатогранність практичної частини податкових систем багатьох країн світу, теоретичний базис їх побудови багато в чому схожий, так як зумовлюється існуванням універсальних принципів, основу яких складають принципи розроблені ще А. Смітом та А. Вагнером.

Цивілізовані держави світу, дотримуючись відповідної ідеологічної концептуалізації податкової системи, забезпечують її реалізацію на основі встановлення теоретично обґрунтованих, класичних принципів оподаткування, які, втілюючи намагання законотворців максимального наближення до класичних принципів оподаткування на основі врахування і корекції національних особливостей менталітету громадян, географічного розміщення, соціально-економічних умов та ін., відображаються в податкових доктринах практично всіх розвинених країн світу. Проте означені в вітчизняних правових актах принципи не дозволяють говорити про наявність повного їх спектру, які належним чином забезпечували б реалізацію податкового механізму та ефективне функціонування податкової системи держави.

Існуючі в різних країнах світу податкові системи суттєво відрізняються між собою переліком податків, принципами побудови податкової системи, способами сплати і методами формування податкових баз, порядком запровадження і відміни податків, формами реалізації податкового контролю тощо. Основові засади побудови податкових систем в значній мірі залежать від прихильності до тієї чи іншої моделі економіки, характеру та методів реалізації податкової політики.

Кожна країна, як самобутня соціально-економічна система характеризується особливою, неповторною сукупністю методів, прийомів і способів реалізації структури інституціональної архітектури, які на різних ієрархічних рівнях надають функціонуванню податкового механізму заданий формальними нормами напрямок і координують його відповідно до встановлених ідеологічних та суспільних пріоритетів.

Одним з важливих аспектів інституціональної архітектури є співвідношення в ній ієрархічних і мережевих структур. Ієрархічними є структури, що сформовані на засадах підпорядкування, що знаходяться на різних рівнях і володіють різним статусом, а під мережевими структурами з горизонтальною координацією елементів, які перебувають на одних рівнях і є рівноправними за статусом [4. с. 55]. Якщо ієрархічні структури асоціюються з необхідністю, обов'язком та примусом, то мережеві їх аналоги надають більшої свободи волевиявлення їх носіям, створюючи можливість функціонування в формально окреслених межах на основі внутрішніх мотивацій. За твердженням теоретика, саме форма підпорядкування інститутів визначає перебіг інституціональної еволюції. При цьому, багаторівневність та розгалуженість є передумовою ефективної організації системи для здійснення індивідами сумісних координованих і не зовсім дій в процесі обміну інформацією, реалізації власної поведінки та реакції на поведінку контрагентів. Такий розподіл дозволяє говорити про наявність в будь-якій організаційній системі структури впливу, яка може бути представлена як інституційно (законодавчо визначеною, ієрархічно структурованою та володіти еволюцією розвитку) так і зазнавати впливу неформальних чинників на кшталт культурних норм, особливостей національних традицій та менталітету.

Загалом, управління оподаткуванням в соціально-економічних системах будь-якого ієрархічного рівня, що виступає як вплив одних елементів на інші, здійснюється не лише з метою забезпечення бажаних і очікуваних дій та заходів, доцільних з точки зору досягнення спільної мети, але і зумовлює асиметричність відносин і статусів учасників системи, тобто виділення керованих суб'єктів та об'єктів, а також органів реалізації управлінського впливу, і корегування поведінки решти учасників.

Багаторівневність системи управління процесами оподаткування втілює інваріантну властивість соціально-економічної системи в реалізації управлінського, скеровуючого впливу одних елементів на інші з метою забезпечення бажаного результату. При цьому, сукупність об'єктів та суб'єктів поєднуючись певним чином можуть створювати сукупності підмножин, що скеровуються формальними чи неформальними інститутами.

Існуючі в різних країнах світу податкові системи суттєво відрізняються між собою переліком податків, принципами побудови податкової системи, способами сплати і методами формування податкових баз, порядком запровадження і відміни податків, формами реалізації податкового контролю тощо. Основові засади побудови податкових систем в значній мірі залежать від прихильності до тієї чи іншої моделі економіки, характеру та методів реалізації податкової політики.

Кожна країна, як самобутня соціально-економічна система характеризується особливою, неповторною сукупністю методів, прийомів і способів реалізації структури інституціональної архітектури, які на різних ієрархічних рівнях надають функціонуванню податкового механізму заданий формальними нормами напрямок і координують його відповідно до встановлених ідеологічних та суспільних пріоритетів.

Одним з важливих аспектів інституціональної архітектури є співвідношення в ній ієрархічних і мережевих структур. Ієрархічними є структури, що сформовані на засадах підпорядкування, що знаходяться на різних рівнях і володіють різним статусом, а під мережевими структурами з горизонтальною координацією елементів, які перебувають на одних рівнях і є рівноправними за статусом [4. с. 55]. Якщо ієрархічні структури асоціюються з необхідністю, обов'язком та примусом, то мережеві їх аналоги надають більшої свободи волевиявлення їх носіям, створюючи можливість функціонування в формально окреслених межах на основі внутрішніх мотивацій. За твердженням теоретика, саме форма підпорядкування інститутів визначає перебіг інституціональної еволюції. При цьому, багаторівневність та розгалуженість є передумовою ефективної організації системи для здійснення індивідами сумісних координованих і не зовсім дій в процесі обміну інформацією, реалізації власної поведінки та реакції на поведінку контрагентів. Такий розподіл дозволяє говорити про наявність в будь-якій організаційній системі структури впливу, яка може бути представлена як інституційно (законодавчо визначеною, ієрархічно структурованою та володіти еволюцією розвитку) так і зазнавати впливу неформальних чинників на кшталт культурних норм, особливостей національних традицій та менталітету.

Загалом, управління оподаткуванням в соціально-економічних системах будь-якого ієрархічного рівня, що виступає як вплив одних елементів на інші, здійснюється не лише з метою забезпечення бажаних і очікуваних дій та заходів, доцільних з точки зору досягнення спільної мети, але і зумовлює асиметричність відносин і статусів учасників системи, тобто виділення керованих суб'єктів та об'єктів, а також органів реалізації управлінського впливу, і корегування поведінки решти учасників.

Багаторівневність системи управління процесами оподаткування втілює інваріантну властивість соціально-економічної системи в реалізації управлінського, скеровуючого впливу одних елементів на інші з метою забезпечення бажаного результату. При цьому, сукупність об'єктів та суб'єктів поєднуючись певним чином можуть створювати сукупності підмножин, що скеровуються формальними чи неформальними інститутами.

Таким чином, інституціональна архітектоніка, виступаючи еволюційним відбитком інституціональної структури суспільства, дозволяє не лише усвідомити діалектичні взаємозв'язки та протиріччя її елементів, тенденції інституціональних змін, але завдяки усвідомленню інституціональної місії держави скеровувати та корегувати перебіг процесів в інституціональному просторі соціально-економічної системи держави.

Список використаних джерел до п. 2.4

1. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника: предмет, основные законы, методология // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 103-1. – 2006. – С. 32.
2. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований [монографія] / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
3. Лившиц Р. З. Теория права: учеб. / Р. З. Лившиц. – М.:БЕК, 1994. – С. 195
4. Гриценко А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем // Научные труды ДонНту. Серія: экономическая. 2007. – Выпуск 31-1. – С. 55.

2.5 Напрями підвищення ролі транспорту в забезпеченні міжнародної торгівлі

Базою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. Зовнішня торгівля є одним з найважливіших факторів, що сприяє розвитку національної економіки кожної країни. Основні теорії міжнародної торгівлі були розроблені А. Смітом і Д. Рікардо, в подальшому шведські вчені Е. Гекшер і Б. Олін та американський вчений М. Портер продовжили обґрунтування теорій щодо переваг зовнішньої торгівлі. Проблеми розвитку міжнародної торгівлі в умовах перехідних економік досить широко розглядається в сучасній економічній літературі такими вітчизняними науковцями як А. С. Гальчинський, В. Д. Базилевич, О. І. Рогач, Л. Г. Лук'яненко, О. С. Власюк, А. А. Чухно, О. С. Шнипко, Т. Є. Циба, А. С. Філіпенко та іншими. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку, обсяги світової торгівлі з експорту в 2013 році склали 23,2 трлн. дол. і в порівнянні з 1990 роком зросли в 5,6 рази. Відповідно до прогнозу Світової організації торгівлі (СОТ) в 2014 році зростання торгівлі товарами в світі складе 4,7%, в 2015 році – 5,3%, у перехідних економіках відповідно на 5,4 і 6,8%. Що стосується України, то за результатами 2013 року обсяги експорту товарів і послуг склали 76 986 млн. дол. США, це становить лише 0,32% від світової торгівлі експортними товарами і послугами.

Основою пришвидшення розвитку світової торгівлі є постійне зростання ролі і місце транспорту у світовому господарському просторі. Він виконує стимулюючу функцію у розвитку міжнародної торгівлі.

Таким чином, інституціональна архітектоніка, виступаючи еволюційним відбитком інституціональної структури суспільства, дозволяє не лише усвідомити діалектичні взаємозв'язки та протиріччя її елементів, тенденції інституціональних змін, але завдяки усвідомленню інституціональної місії держави скеровувати та корегувати перебіг процесів в інституціональному просторі соціально-економічної системи держави.

Список використаних джерел до п. 2.4

1. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника: предмет, основные законы, методология // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 103-1. – 2006. – С. 32.
2. Гриценко А. А. Институциональная архитектоника и динамика экономических преобразований [монографія] / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Х.: Форт, 2008. – 928 с.
3. Лившиц Р. З. Теория права: учеб. / Р. З. Лившиц. – М.:БЕК, 1994. – С. 195
4. Гриценко А. А. Иерархия и сетевые структуры в институциональной архитектонике экономических систем // Научные труды ДонНту. Серія: экономическая. 2007. – Выпуск 31-1. – С. 55.

2.5 Напрями підвищення ролі транспорту в забезпеченні міжнародної торгівлі

Базою міжнародних економічних відносин є зовнішня торгівля. Зовнішня торгівля є одним з найважливіших факторів, що сприяє розвитку національної економіки кожної країни. Основні теорії міжнародної торгівлі були розроблені А. Смітом і Д. Рікардо, в подальшому шведські вчені Е. Гекшер і Б. Олін та американський вчений М. Портер продовжили обґрунтування теорій щодо переваг зовнішньої торгівлі. Проблеми розвитку міжнародної торгівлі в умовах перехідних економік досить широко розглядається в сучасній економічній літературі такими вітчизняними науковцями як А. С. Гальчинський, В. Д. Базилевич, О. І. Рогач, Л. Г. Лук'яненко, О. С. Власюк, А. А. Чухно, О. С. Шнипко, Т. Є. Циба, А. С. Філіпенко та іншими. За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ) і Світового банку, обсяги світової торгівлі з експорту в 2013 році склали 23,2 трлн. дол. і в порівнянні з 1990 роком зросли в 5,6 рази. Відповідно до прогнозу Світової організації торгівлі (СОТ) в 2014 році зростання торгівлі товарами в світі складе 4,7%, в 2015 році – 5,3%, у перехідних економіках відповідно на 5,4 і 6,8%. Що стосується України, то за результатами 2013 року обсяги експорту товарів і послуг склали 76 986 млн. дол. США, це становить лише 0,32% від світової торгівлі експортними товарами і послугами.

Основою пришвидшення розвитку світової торгівлі є постійне зростання ролі і місце транспорту у світовому господарському просторі. Він виконує стимулюючу функцію у розвитку міжнародної торгівлі.

Згідно з статистичними даними транспортні експортно-імпорتنі послуги всіма видами транспорту в Україні зростали на протязі 2000-2008 років і досягли максимального рівня в 2008 році. Починаючи з серпня 2008 р. під впливом кумулятивного ефекту світової фінансової кризи відбулася різка зміна тенденцій в розвитку банківської сфери та секторів виробництва, особливо тих, що спрямовані на експорт, все це вплинуло на зовнішньоторговельний оборот транспортних послуг. Так, експорт і імпорт транспортних послуг в 2009 році зменшились відповідно до 2008 р. на 17,5 % і 40 %.

Транспортна квота з експорту транспортних послуг починаючи з 2010 року мала тенденцію до зниження з 5,7 % (2010 р.) до 4,6 % (2013 р.), з імпорту – залишилася на рівні 0,9 %.

Частка послуг від вантажних і пасажирських експортних перевезень в загальному обсязі експортних транспортних послуг складає відповідно за роками: 2007 р. – 15,7 % і 7,8 %; 2008 р. – 16,5 % і 15,1 %; 2009 р. – 14 % і 12,2 %; 2010 р. – 13,2 % і 11,5 %; 2011 р. – 12,9 % і 12,2 %; 2012 р. – 10,9 % і 13,4 %; 2013 р. – 10,8 % і 13,2 %.

Частка послуг від імпорتنих вантажних і пасажирських перевезень в загальному обсязі імпорتنих транспортних послуг за роками відповідно становить: 2007 р. – 15 % і 23,3 %; 2008 р. – 17,3 % і 15,1 %; 2009 р. – 12,1 % і 27,7 %; 2010 р. – 9,9 % і 30,2 %; 2011 р. – 6,7 % і 26,11 %; 2012 р. – 9,2 % і 26,4 %; 2013 р. – 9,3 % і 26,4 %.

Аналізуючи наведені дані можна зробити висновки, що доля транспортних послуг від вантажних експортних перевезень в загальному обсязі транспортних послуг складає від 10 до 15 %, притому динаміка з 2007 до 2013 р. має тенденцію до зниження і в 2013 році склала всього 10,8 %, частка імпорту послуг від вантажних перевезень також знаходиться на рівні 10 %, а в 2013 році склала 9,3 %. Така статистика обумовлена падінням фізичних обсягів імпорتنих і транзитних перевезень вантажів.

Так обсяги імпорتنих перевезень в 2013 р. порівняно з передкризовим 2007 р. зменшилися на 28,5 %, а транзитних на 68,9 % і тільки експортні обсяги перевезень за цей період зросли на 37,7 %. Але зростання обсягів експортних перевезень не вплинуло на збільшення валютних надходжень в країну у зв'язку з тим, що товари експортувались, в основному, на умовах «FOB» (продавець зобов'язаний за свій рахунок доставити товар в порт та завантажити його на борт судна) та DAF (продавець зобов'язаний за свій рахунок доставити товар до передавально-прикордонної станції або переходу). І в першому і в другому випадках експортні вантажі вивозяться із торговельних морських портів і терміналів флотом іноземних фрахтівників, а із передавальних станцій – транспортними засобами країни імпортера.

Причин цьому є багато, але основними є такі: - скорочення вітчизняного морського і річкового торговельного флоту, за останні 23 роки обсяги зовнішньоторговельних перевезень вантажів морським транспортом скоротилися із 53 253 млн. тон. (1990 р.) до 2580 тон (2013 р.) або в 20 разів; - відсутністю спеціалізованого залізничного рухомого складу, який би міг без обмежень експлуатуватися на залізницях як колії 1520 мм, так і колії 1435 мм. Все це в умовах

Згідно з статистичними даними транспортні експортно-імпорتنі послуги всіма видами транспорту в Україні зростали на протязі 2000-2008 років і досягли максимального рівня в 2008 році. Починаючи з серпня 2008 р. під впливом кумулятивного ефекту світової фінансової кризи відбулася різка зміна тенденцій в розвитку банківської сфери та секторів виробництва, особливо тих, що спрямовані на експорт, все це вплинуло на зовнішньоторговельний оборот транспортних послуг. Так, експорт і імпорт транспортних послуг в 2009 році зменшились відповідно до 2008 р. на 17,5 % і 40 %.

Транспортна квота з експорту транспортних послуг починаючи з 2010 року мала тенденцію до зниження з 5,7 % (2010 р.) до 4,6 % (2013 р.), з імпорту – залишилася на рівні 0,9 %.

Частка послуг від вантажних і пасажирських експортних перевезень в загальному обсязі експортних транспортних послуг складає відповідно за роками: 2007 р. – 15,7 % і 7,8 %; 2008 р. – 16,5 % і 15,1 %; 2009 р. – 14 % і 12,2 %; 2010 р. – 13,2 % і 11,5 %; 2011 р. – 12,9 % і 12,2 %; 2012 р. – 10,9 % і 13,4 %; 2013 р. – 10,8 % і 13,2 %.

Частка послуг від імпорتنих вантажних і пасажирських перевезень в загальному обсязі імпорتنих транспортних послуг за роками відповідно становить: 2007 р. – 15 % і 23,3 %; 2008 р. – 17,3 % і 15,1 %; 2009 р. – 12,1 % і 27,7 %; 2010 р. – 9,9 % і 30,2 %; 2011 р. – 6,7 % і 26,11 %; 2012 р. – 9,2 % і 26,4 %; 2013 р. – 9,3 % і 26,4 %.

Аналізуючи наведені дані можна зробити висновки, що доля транспортних послуг від вантажних експортних перевезень в загальному обсязі транспортних послуг складає від 10 до 15 %, притому динаміка з 2007 до 2013 р. має тенденцію до зниження і в 2013 році склала всього 10,8 %, частка імпорту послуг від вантажних перевезень також знаходиться на рівні 10 %, а в 2013 році склала 9,3 %. Така статистика обумовлена падінням фізичних обсягів імпорتنих і транзитних перевезень вантажів.

Так обсяги імпорتنих перевезень в 2013 р. порівняно з передкризовим 2007 р. зменшилися на 28,5 %, а транзитних на 68,9 % і тільки експортні обсяги перевезень за цей період зросли на 37,7 %. Але зростання обсягів експортних перевезень не вплинуло на збільшення валютних надходжень в країну у зв'язку з тим, що товари експортувались, в основному, на умовах «FOB» (продавець зобов'язаний за свій рахунок доставити товар в порт та завантажити його на борт судна) та DAF (продавець зобов'язаний за свій рахунок доставити товар до передавально-прикордонної станції або переходу). І в першому і в другому випадках експортні вантажі вивозяться із торговельних морських портів і терміналів флотом іноземних фрахтівників, а із передавальних станцій – транспортними засобами країни імпортера.

Причин цьому є багато, але основними є такі: - скорочення вітчизняного морського і річкового торговельного флоту, за останні 23 роки обсяги зовнішньоторговельних перевезень вантажів морським транспортом скоротилися із 53 253 млн. тон. (1990 р.) до 2580 тон (2013 р.) або в 20 разів; - відсутністю спеціалізованого залізничного рухомого складу, який би міг без обмежень експлуатуватися на залізницях як колії 1520 мм, так і колії 1435 мм. Все це в умовах

жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення. Тільки за цих причин Україна недоотримує на перевезеннях експортних вантажів «від дверей до дверей» біля 3 мільярдів доларів США в рік.

Транзитне положення Україна – одна із багатьох рис привабливості національного ринку України для закордонних інвесторів і виробників. Зараз Україна за результатами досліджень англійського інституту «Рендель», щодо коефіцієнта транзитності займає перше місце в Європі, але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України досить низький. Як уже відмічалось обсяги транзитних перевезень в 2013 році у порівнянні з 2007, зменшились на 266,8 млн. тонн або на 68,9 %. Країна недоотримала більше 5,0 млрд. дол. США валютних надходжень. Основними причинами в цьому є: низька якість внутрішньої транспортної мережі; обмеженість швидкості транзитних перевезень; технічно застарілий рухомий склад; зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки і як наслідок переорієнтації транзиту з портів України на порти сусідніх країн; недостатньо гнучка тарифна політика, яка не завжди враховує зміни в тарифній політиці конкуруючих з нами країн та не сприяє забезпеченню конкурентоздатності перевезень на території України в порівнянні з іншими країнами тощо [7].

Що стосується міжнародних пасажирських перевезень, то їх частка в загальних транспортних послугах складала від 7,8 % (2007 р.) до 13,1 % у 2013 р. Така тенденція до зростання пояснюється тим, що за період 2009 – 2012–рр. було вкладено великі інвестиції в розвиток транспортної інфраструктури і рухомого складу пов'язаних з проведенням «ЄВРО – 2012». Але для збереження досягнутих темпів зростання валютних надходжень від міжнародних пасажирських перевезень необхідно продовжувати впровадження рухомого складу нового покоління та модернізацію існуючого з більш високим рівнем сервісних і технічних показників експлуатації шляхом: підвищення швидкості руху пасажирських поїздів; розмежування напрямків пасажирського та вантажного руху поїздів; забезпечення конкурентоспроможності автомобільного пасажирського транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг; оновлення парку повітряних суден із заміною більшості з них на сучасні літаки з високим рівнем комфорту, паливної ефективності та зменшеними витратами на їх технічне обслуговування відповідно до міжнародних вимог тощо [5].

Основні напрями транспортного забезпечення міжнародної торгівлі в Україні наведені в Транспортній стратегії України на період до 2020 року, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 року № 2174-р. Проте виконання цієї стратегії затримується у зв'язку з виникненням нових фінансових проблем, які пов'язані з військово-політичною, а як наслідок і більш жорсткою економічною кризою 2014 - 2015 років. В таких умовах необхідно впроваджувати менше капіталоемні але більш прогресивні організаційно-технологічні транспортні системи забезпечення міжнародної торгівлі і в першу чергу це стосується зони вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським союзом де Україна має перспективи збільшення експорту до європейських кра-

жорсткої конкуренції призводить до витіснення українських перевізників з міжнародних ринків транспортних послуг, знижує якість обслуговування вітчизняних підприємств і населення. Тільки за цих причин Україна недоотримує на перевезеннях експортних вантажів «від дверей до дверей» біля 3 мільярдів доларів США в рік.

Транзитне положення Україна – одна із багатьох рис привабливості національного ринку України для закордонних інвесторів і виробників. Зараз Україна за результатами досліджень англійського інституту «Рендель», щодо коефіцієнта транзитності займає перше місце в Європі, але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України досить низький. Як уже відмічалось обсяги транзитних перевезень в 2013 році у порівнянні з 2007, зменшились на 266,8 млн. тонн або на 68,9 %. Країна недоотримала більше 5,0 млрд. дол. США валютних надходжень. Основними причинами в цьому є: низька якість внутрішньої транспортної мережі; обмеженість швидкості транзитних перевезень; технічно застарілий рухомий склад; зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки і як наслідок переорієнтації транзиту з портів України на порти сусідніх країн; недостатньо гнучка тарифна політика, яка не завжди враховує зміни в тарифній політиці конкуруючих з нами країн та не сприяє забезпеченню конкурентоздатності перевезень на території України в порівнянні з іншими країнами тощо [7].

Що стосується міжнародних пасажирських перевезень, то їх частка в загальних транспортних послугах складала від 7,8 % (2007 р.) до 13,1 % у 2013 р. Така тенденція до зростання пояснюється тим, що за період 2009 – 2012–рр. було вкладено великі інвестиції в розвиток транспортної інфраструктури і рухомого складу пов'язаних з проведенням «ЄВРО – 2012». Але для збереження досягнутих темпів зростання валютних надходжень від міжнародних пасажирських перевезень необхідно продовжувати впровадження рухомого складу нового покоління та модернізацію існуючого з більш високим рівнем сервісних і технічних показників експлуатації шляхом: підвищення швидкості руху пасажирських поїздів; розмежування напрямків пасажирського та вантажного руху поїздів; забезпечення конкурентоспроможності автомобільного пасажирського транспорту на міжнародному ринку транспортних послуг; оновлення парку повітряних суден із заміною більшості з них на сучасні літаки з високим рівнем комфорту, паливної ефективності та зменшеними витратами на їх технічне обслуговування відповідно до міжнародних вимог тощо [5].

Основні напрями транспортного забезпечення міжнародної торгівлі в Україні наведені в Транспортній стратегії України на період до 2020 року, затвердженої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 року № 2174-р. Проте виконання цієї стратегії затримується у зв'язку з виникненням нових фінансових проблем, які пов'язані з військово-політичною, а як наслідок і більш жорсткою економічною кризою 2014 - 2015 років. В таких умовах необхідно впроваджувати менше капіталоемні але більш прогресивні організаційно-технологічні транспортні системи забезпечення міжнародної торгівлі і в першу чергу це стосується зони вільної торгівлі (ЗВТ) з Європейським союзом де Україна має перспективи збільшення експорту до європейських кра-

ін, зокрема, високотехнологічних товарів, чорних металів, товарів сільськогосподарського виробництва тощо.

В таких умовах найефективнішою технологією перевезень міжнародних вантажів є їх контейнеризація з застосуванням мультимодальної, інтермодальної і комбінованої (контрейлерні, біомодальні) організації доставки вантажу «від дверей до дверей», яка здійснюється одним перевізником (оператором), двома або більше видами транспорту за одним транспортним документом і єдиною наскрізною ставкою. Сутність контейнерного транспорту така ж як і мультимодального транспорту, але контейнеризація не відповідає визначенню мультимодального транспорту. Контейнеризація сприяє більш високій ефективності в розвитку мультимодальних транспортних операцій [1].

Міжнародні контейнерні перевезення одержали потужний розвиток в останні 25 - 30 років та призвели до значного впливу на розвиток транспорту у цілому. Це обумовлено тим, що вони забезпечують високий рівень зберігання вантажів та оперативність їх доставки. В Західній та Центральній Європі контейнерні перевезення становлять біля 40 % загального обсягу вантажних перевезень, ними охоплюється до 80 % придатних для транспортування в контейнерах вантажів. Завдяки розвитку контейнерних перевезень стало можливим впровадження мультимодально-інтермодальних технологій доставки вантажів «від дверей до дверей» та підвищення ефективності взаємодії різних видів транспорту у пунктах перевалки вантажів. Усунення різних перешкод на шляху просування товарів у даний час є найважливішою проблемою для розвитку міжнародної торгівлі та мультимодальних транспортно-логістичних систем доставки вантажів [2]. Але в Україні, незважаючи на щорічне зростання обсягів перевезення контейнерів через морські торговельні порти (в докризовий період щорічно на 28,5 %) мультимодальні технології розвиваються недостатньо [4]. В 2013 році загальний вантажообіг контейнерів через морські порти досягнув до кризового періоду і склав 9,8 млн. тон (2008 р. – 9,7 млн. тон) або 786,7 млн. умовних одиниць (2008 р. – 738,6 млн. TEU), проте лише близько 10 % здійснювалося на мультимодальній основі і то це в більшості стосується контрейлерних поїздів «Викинг», «Зубр» тощо та окремих автотранспортних маршрутів. На теперішній час мультимодальні судоходні компанії працюють з українськими експортерами на умовах «FOB» і імпортерами на умовах «CIP», тобто доставка вантажу до/із морських портів здійснюється автотранспортом із завантаженням або вивантаженням його в контейнери міжнародних мультимодальних судоходних компаній безпосередньо на складах портів. Це в основному пов'язане з відсутністю в Україні спільних з судоходними компаніями автотранспортних підприємств які за угодами з вантажовідправниками здійснювали б перевезення вантажів в контейнерах (власність судоходної компанії) «від дверей до дверей» [3]. Така технологія впроваджена в багатьох країнах світу і за рахунок пришвидшення обороту контейнерів з вантажами має конкурентну перевагу у порівнянні з діючими технологіями.

Що стосується вивезення/ввезення контейнерів в морські порти залізницями, то обсяг таких перевезень є не значним і складає лише 10 - 12 %. Таке положення пояснюється тим, що залізничний транспорт більш конкурентосп-

ін, зокрема, високотехнологічних товарів, чорних металів, товарів сільськогосподарського виробництва тощо.

В таких умовах найефективнішою технологією перевезень міжнародних вантажів є їх контейнеризація з застосуванням мультимодальної, інтермодальної і комбінованої (контрейлерні, біомодальні) організації доставки вантажу «від дверей до дверей», яка здійснюється одним перевізником (оператором), двома або більше видами транспорту за одним транспортним документом і єдиною наскрізною ставкою. Сутність контейнерного транспорту така ж як і мультимодального транспорту, але контейнеризація не відповідає визначенню мультимодального транспорту. Контейнеризація сприяє більш високій ефективності в розвитку мультимодальних транспортних операцій [1].

Міжнародні контейнерні перевезення одержали потужний розвиток в останні 25 - 30 років та призвели до значного впливу на розвиток транспорту у цілому. Це обумовлено тим, що вони забезпечують високий рівень зберігання вантажів та оперативність їх доставки. В Західній та Центральній Європі контейнерні перевезення становлять біля 40 % загального обсягу вантажних перевезень, ними охоплюється до 80 % придатних для транспортування в контейнерах вантажів. Завдяки розвитку контейнерних перевезень стало можливим впровадження мультимодально-інтермодальних технологій доставки вантажів «від дверей до дверей» та підвищення ефективності взаємодії різних видів транспорту у пунктах перевалки вантажів. Усунення різних перешкод на шляху просування товарів у даний час є найважливішою проблемою для розвитку міжнародної торгівлі та мультимодальних транспортно-логістичних систем доставки вантажів [2]. Але в Україні, незважаючи на щорічне зростання обсягів перевезення контейнерів через морські торговельні порти (в докризовий період щорічно на 28,5 %) мультимодальні технології розвиваються недостатньо [4]. В 2013 році загальний вантажообіг контейнерів через морські порти досягнув до кризового періоду і склав 9,8 млн. тон (2008 р. – 9,7 млн. тон) або 786,7 млн. умовних одиниць (2008 р. – 738,6 млн. TEU), проте лише близько 10 % здійснювалося на мультимодальній основі і то це в більшості стосується контрейлерних поїздів «Викинг», «Зубр» тощо та окремих автотранспортних маршрутів. На теперішній час мультимодальні судоходні компанії працюють з українськими експортерами на умовах «FOB» і імпортерами на умовах «CIP», тобто доставка вантажу до/із морських портів здійснюється автотранспортом із завантаженням або вивантаженням його в контейнери міжнародних мультимодальних судоходних компаній безпосередньо на складах портів. Це в основному пов'язане з відсутністю в Україні спільних з судоходними компаніями автотранспортних підприємств які за угодами з вантажовідправниками здійснювали б перевезення вантажів в контейнерах (власність судоходної компанії) «від дверей до дверей» [3]. Така технологія впроваджена в багатьох країнах світу і за рахунок пришвидшення обороту контейнерів з вантажами має конкурентну перевагу у порівнянні з діючими технологіями.

Що стосується вивезення/ввезення контейнерів в морські порти залізницями, то обсяг таких перевезень є не значним і складає лише 10 - 12 %. Таке положення пояснюється тим, що залізничний транспорт більш конкурентосп-

роможний при перевезеннях на значні відстані – від 350 км, не пристосованістю портової інфраструктури до обслуговування вагонів та технології митного оформлення вантажів, неможливістю доставки контейнерів «від дверей до дверей» без додаткових операцій. На наш погляд залізнично-водні перевезення вантажів в контейнерах можуть бути ефективними також у співробітництві з мультимодальними судноплавними компаніями.

Для реалізації такої технології потрібно впровадити систему маршрутних потягів, які повинні курсувати за графіками у віддаленні міста України та забезпечувати конкурентоспроможність доставки вантажів в контейнерах «від дверей до дверей». Важливим етапом забезпечення транспортом міжнародної торгівлі є розширення комбінованих перевезень, особливо в залізнично-автомобільному сполученні. Контейнерно-контрейлерні системи активно діють у транспортних комплексах країн Західної Європи та США. Обсяг комбінованих перевезень у країнах ЄС за останні 20 років зросли на 50 % [6]. Сьогодні в Україні на експортно-імпорتنих та транзитних перевезеннях діють: 2 міжнародних контрейлерні поїзди «Вікінг» і «Зубр», 13 контейнерних поїздів, за 2013 рік вказаними поїздами перевезено біля 100 тис. TEU, зростання до 2012 року склало 20,2 %, що в першу чергу пов'язане з введенням руху поїздів за розкладом незалежно від завантаження та встановленням «Укрзалізницею» знижок до тарифів на 20 %. Проте міжнародні комбіновані перевезення в напрямку Захід – Схід стримуються у зв'язку з відсутністю необхідного рухомого складу обладнаного механізмами розсувних колісних пар, який би міг без обмежень експлуатуватися на залізницях як колії 1520 мм, так і колії 1435 мм і відповідати вимогам до вагонів, які використовуються у міжнародному сполученні (Пам'ятка ОСЖДО + Р516 та Правило ППВ). У дещо виграшному положенні в цьому плані є вітчизняні вагони для інтермодальних перевезень, оскільки перевезення контейнерів у більшості випадків не потребують переходу рухомого складу з колії однієї ширини на колію іншої ширини через те, що на прикордонних переходах за наявності високооснащених терміналів здійснюється перевантаження контейнерів на рухомий склад приймаючої сторони. Для будівництва спеціалізованих вагонів – платформи для контейнерно-контрейлерних міжнародних перевезень в напрямках «Схід – Захід» необхідні великі обсяги інвестицій, що в перспективі стає стримуючим фактором в розвитку таких ефективних перевезень. До найбільш перспективних напрямків комбінованих перевезень можна віднести перевезення територіями України і Польщі, через міжнародний коридор №3, використовуючи залізничну лінію стандарту 1520 мм від прикордонного переходу Ізов – Хребешув до Катовице, а також коридор Балтика – Чорне море [6].

Варто зазначити, що останнім часом Мінінфраструктури України приймаються заходи щодо удосконалення перевезення контейнерів у міжнародному сполученні, зокрема, розроблено спеціальний проект Закону України «Про контейнерні перевезення», підготовлені зміни до статті 6 Закону України «Про транзит вантажів», які передбачають умови впровадження «Траншипменту» в портах для підакцизних вантажів. Новий Митний кодекс України (вступив в дію з червня 2012 року) надав можливість організувати внутрішній транши-

роможний при перевезеннях на значні відстані – від 350 км, не пристосованістю портової інфраструктури до обслуговування вагонів та технології митного оформлення вантажів, неможливістю доставки контейнерів «від дверей до дверей» без додаткових операцій. На наш погляд залізнично-водні перевезення вантажів в контейнерах можуть бути ефективними також у співробітництві з мультимодальними судноплавними компаніями.

Для реалізації такої технології потрібно впровадити систему маршрутних потягів, які повинні курсувати за графіками у віддаленні міста України та забезпечувати конкурентоспроможність доставки вантажів в контейнерах «від дверей до дверей». Важливим етапом забезпечення транспортом міжнародної торгівлі є розширення комбінованих перевезень, особливо в залізнично-автомобільному сполученні. Контейнерно-контрейлерні системи активно діють у транспортних комплексах країн Західної Європи та США. Обсяг комбінованих перевезень у країнах ЄС за останні 20 років зросли на 50 % [6]. Сьогодні в Україні на експортно-імпорتنих та транзитних перевезеннях діють: 2 міжнародних контрейлерні поїзди «Вікінг» і «Зубр», 13 контейнерних поїздів, за 2013 рік вказаними поїздами перевезено біля 100 тис. TEU, зростання до 2012 року склало 20,2 %, що в першу чергу пов'язане з введенням руху поїздів за розкладом незалежно від завантаження та встановленням «Укрзалізницею» знижок до тарифів на 20 %. Проте міжнародні комбіновані перевезення в напрямку Захід – Схід стримуються у зв'язку з відсутністю необхідного рухомого складу обладнаного механізмами розсувних колісних пар, який би міг без обмежень експлуатуватися на залізницях як колії 1520 мм, так і колії 1435 мм і відповідати вимогам до вагонів, які використовуються у міжнародному сполученні (Пам'ятка ОСЖДО + Р516 та Правило ППВ). У дещо виграшному положенні в цьому плані є вітчизняні вагони для інтермодальних перевезень, оскільки перевезення контейнерів у більшості випадків не потребують переходу рухомого складу з колії однієї ширини на колію іншої ширини через те, що на прикордонних переходах за наявності високооснащених терміналів здійснюється перевантаження контейнерів на рухомий склад приймаючої сторони. Для будівництва спеціалізованих вагонів – платформи для контейнерно-контрейлерних міжнародних перевезень в напрямках «Схід – Захід» необхідні великі обсяги інвестицій, що в перспективі стає стримуючим фактором в розвитку таких ефективних перевезень. До найбільш перспективних напрямків комбінованих перевезень можна віднести перевезення територіями України і Польщі, через міжнародний коридор №3, використовуючи залізничну лінію стандарту 1520 мм від прикордонного переходу Ізов – Хребешув до Катовице, а також коридор Балтика – Чорне море [6].

Варто зазначити, що останнім часом Мінінфраструктури України приймаються заходи щодо удосконалення перевезення контейнерів у міжнародному сполученні, зокрема, розроблено спеціальний проект Закону України «Про контейнерні перевезення», підготовлені зміни до статті 6 Закону України «Про транзит вантажів», які передбачають умови впровадження «Траншипменту» в портах для підакцизних вантажів. Новий Митний кодекс України (вступив в дію з червня 2012 року) надав можливість організувати внутрішній транши-

пмент. Це означає, що контейнер, що було вивантажено в торговельному морському порту з іноземного судна, може в подальшому доставлятися без розмитнення з морського порту річковим судном внутрішніми водними шляхами (Дніпро, Дунай та інші). Однак до таких змін не створені необхідні умови на річковому транспорті України.

Річковим транспортом сьогодні перевозяться тільки 0,25 % вантажів від загального обсягу перевезень всіма видами транспорту, тоді як в країнах ЄС – 3,5 %, США – 7,6 %, Китай – 15,4 %, Росія – 1,3 %. В Німеччині щорічно перевозиться 300 млн. тон річковим транспортом і 300 млн. тон залізничним, в Франції відповідно – 110 і 100 млн. тон тощо. Сьогодні на внутрішніх водних шляхах продовжує залишатися організаційно – економічний і правовий хаос, який негативно впливає на відновлення річкових перевезень в Україні. Наприклад, утримання шлюзів і підняття ферм залізничних мостів фінансується за рахунок судновласника, а це збільшило річкові тарифи на 30 - 40 %. На всіх внутрішніх водних шляхах світу утримання шлюзів фінансується із державного бюджету або за рахунок власників гідроелектростанцій. Або другий приклад, державні чиновники, не маючи на те законних прав, впроваджують різні каналні та портові збори в річкових портах, що також збільшує наскрізні ставки і знижує конкурентоспроможність як вітчизняного флоту так і річкових портів в порівнянні з залізничним і автомобільним транспортом. Все вказане та багато інших негативних факторів, які стримують розвиток річкового судноплавства пов'язане з відсутністю необхідної законодавчої бази. Для створення умов пріоритетного розвитку внутрішнього водного транспорту необхідно прищвидити прийняття Закону України «Про судноплавство на внутрішніх водних шляхах України», впровадження єдиного збору із суден за використання внутрішніх водних шляхів та багато інших нормативних актів. Тільки після впровадження законодавчих, організаційно-економічних та техніко-технологічних заходів можна відновити вантажні і пасажирські перевезення річковим транспортом, зокрема і в міжнародному сполученні.

В стислому аналізі з наданням пропозиції не можливо обґрунтувати всі напрями удосконалення транспортного забезпечення міжнародної торгівлі, але впровадження запропонованих організаційно-технологічних і логістичних систем значно підвищить рівень торговельного обороту України, зокрема з країнами Європейського союзу у зв'язку зі створенням зони вільної торгівлі.

Список використаних джерел до п. 2.5

1. Савельєва И. В. Принципы стратегического управления в деятельности оператора портового контейнерного терминала: Монография / И. В. Савельева // Одесса: Астропринт, 2012 – 298 с.
2. Малахова О. А. Проблемы развития международной транспортной системы в условиях удосконалення інтермодальних перевезень / О. А. Малахова, М. Й. Селеші // Збірник наукових праць «Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Нові рішення в сучасних технологіях. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2009. – №8 – С. 48 - 51

пмент. Це означає, що контейнер, що було вивантажено в торговельному морському порту з іноземного судна, може в подальшому доставлятися без розмитнення з морського порту річковим судном внутрішніми водними шляхами (Дніпро, Дунай та інші). Однак до таких змін не створені необхідні умови на річковому транспорті України.

Річковим транспортом сьогодні перевозяться тільки 0,25 % вантажів від загального обсягу перевезень всіма видами транспорту, тоді як в країнах ЄС – 3,5 %, США – 7,6 %, Китай – 15,4 %, Росія – 1,3 %. В Німеччині щорічно перевозиться 300 млн. тон річковим транспортом і 300 млн. тон залізничним, в Франції відповідно – 110 і 100 млн. тон тощо. Сьогодні на внутрішніх водних шляхах продовжує залишатися організаційно – економічний і правовий хаос, який негативно впливає на відновлення річкових перевезень в Україні. Наприклад, утримання шлюзів і підняття ферм залізничних мостів фінансується за рахунок судновласника, а це збільшило річкові тарифи на 30 - 40 %. На всіх внутрішніх водних шляхах світу утримання шлюзів фінансується із державного бюджету або за рахунок власників гідроелектростанцій. Або другий приклад, державні чиновники, не маючи на те законних прав, впроваджують різні каналні та портові збори в річкових портах, що також збільшує наскрізні ставки і знижує конкурентоспроможність як вітчизняного флоту так і річкових портів в порівнянні з залізничним і автомобільним транспортом. Все вказане та багато інших негативних факторів, які стримують розвиток річкового судноплавства пов'язане з відсутністю необхідної законодавчої бази. Для створення умов пріоритетного розвитку внутрішнього водного транспорту необхідно прищвидити прийняття Закону України «Про судноплавство на внутрішніх водних шляхах України», впровадження єдиного збору із суден за використання внутрішніх водних шляхів та багато інших нормативних актів. Тільки після впровадження законодавчих, організаційно-економічних та техніко-технологічних заходів можна відновити вантажні і пасажирські перевезення річковим транспортом, зокрема і в міжнародному сполученні.

В стислому аналізі з наданням пропозиції не можливо обґрунтувати всі напрями удосконалення транспортного забезпечення міжнародної торгівлі, але впровадження запропонованих організаційно-технологічних і логістичних систем значно підвищить рівень торговельного обороту України, зокрема з країнами Європейського союзу у зв'язку зі створенням зони вільної торгівлі.

Список використаних джерел до п. 2.5

1. Савельєва И. В. Принципы стратегического управления в деятельности оператора портового контейнерного терминала: Монография / И. В. Савельева // Одесса: Астропринт, 2012 – 298 с.
2. Малахова О. А. Проблемы развития международной транспортной системы в условиях удосконалення інтермодальних перевезень / О. А. Малахова, М. Й. Селеші // Збірник наукових праць «Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Нові рішення в сучасних технологіях. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2009. – №8 – С. 48 - 51

3. Підлісний П. І. Передумови організації мультимодальних перевезень вантажів вітчизняними операторами на міжнародному ринку транспортних послуг/ П. І. Підлісний, А. М. Брайковська // Економіст – 2011 – №10 (300) – с. 64 - 74.

4. Підлісний П. І. Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень за рахунок впровадження мультимодальних технологій/ П. І. Підлісний, А. М. Брайковська // Форм. ринкових відносин в Україні – 2013. №2. с. 67 - 74

5. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. Розпорядження КМ України від 20 жовтня 2010 року № 2174 [електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>

6. Баланов В. О. Огляд раціональних шляхів розвитку залізничних перевезень міжнародними транспортними коридорами [електронний ресурс]. – <http://tstt.diit.edu.ua/issue/view/1002>

7. Любохинець Л. М. Розвиток транзитних перевезень в Україні / Л. М. Любохинець // «Проблеми підвищення ефективності інфраструктури» – 2010. – № 28. – С. 219 - 227

2.6 Інституціональне середовище аграрної сфери

Найважливішою складовою інституціональної теорії є інституційне змінення, що виявляється в існуючому довготривалому щодо становлення зміненні. Останнє виявляється у стійкому й оборотному за швидкістю здійснення перетворенні та різноякісному за ефектом дії впливі на інституційні суб'єкти, політичні організації й формальні інститути. Інституційний процес характеризують еволюційне, кумулятивне і адаптивне змінення. Під першим розуміють змінення периферійних правил та їх поступове перетворення на правила вищого порядку. Кумулятивне змінення визначається ступенем розвитку інститутів і виявляється в загальних зміненнях функціонуючих норм, правил та інститутів. Адаптивне змінення характеризує використання і адаптацію норм і правил поведінки економічних суб'єктів в існуючих умовах. У процесі інституційного змінення, що супроводжується створенням інститутів, виробленням і використанням нових норм, правил у суспільстві, відбувається перехід трансформованої системи до нового стану рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що вітчизняні та російські економісти О. Гонта [1], О. Гохберг [2], А. Гриценко [3], В. Керімов [4], С. Кірдіна [5], Т. Кондратьєва [6], І. Сазонєць [7], О. Носова [8], Ю. Райта [9] та ін. широко застосовують інституційний підхід для дослідження сучасних економічних проблем в умовах перехідного періоду та розвитку ринкових відносин. Як результат – спостерігається «намагання скрізь побачити інститути» – явище, яке А. Гриценко називає інституціональним імперіалізмом [3, с. 46]. І. Сазонєць досліджує транснаціональні корпорації на відповідність критеріям «формального інституту» за необхідності здійснення ними функцій корпоративної соціальної відповідальності [7]. Ю. Райта присвятила дисертаційне дослідження комплексному аналізу формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні, зокрема, вивченню сутності понять «інсти-

3. Підлісний П. І. Передумови організації мультимодальних перевезень вантажів вітчизняними операторами на міжнародному ринку транспортних послуг/ П. І. Підлісний, А. М. Брайковська // Економіст – 2011 – №10 (300) – с. 64 - 74.

4. Підлісний П. І. Підвищення ефективності змішаних вантажних перевезень за рахунок впровадження мультимодальних технологій/ П. І. Підлісний, А. М. Брайковська // Форм. ринкових відносин в Україні – 2013. №2. с. 67 - 74

5. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. Розпорядження КМ України від 20 жовтня 2010 року № 2174 [електронний ресурс]. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>

6. Баланов В. О. Огляд раціональних шляхів розвитку залізничних перевезень міжнародними транспортними коридорами [електронний ресурс]. – <http://tstt.diit.edu.ua/issue/view/1002>

7. Любохинець Л. М. Розвиток транзитних перевезень в Україні / Л. М. Любохинець // «Проблеми підвищення ефективності інфраструктури» – 2010. – № 28. – С. 219 - 227

2.6 Інституціональне середовище аграрної сфери

Найважливішою складовою інституціональної теорії є інституційне змінення, що виявляється в існуючому довготривалому щодо становлення зміненні. Останнє виявляється у стійкому й оборотному за швидкістю здійснення перетворенні та різноякісному за ефектом дії впливі на інституційні суб'єкти, політичні організації й формальні інститути. Інституційний процес характеризують еволюційне, кумулятивне і адаптивне змінення. Під першим розуміють змінення периферійних правил та їх поступове перетворення на правила вищого порядку. Кумулятивне змінення визначається ступенем розвитку інститутів і виявляється в загальних зміненнях функціонуючих норм, правил та інститутів. Адаптивне змінення характеризує використання і адаптацію норм і правил поведінки економічних суб'єктів в існуючих умовах. У процесі інституційного змінення, що супроводжується створенням інститутів, виробленням і використанням нових норм, правил у суспільстві, відбувається перехід трансформованої системи до нового стану рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що вітчизняні та російські економісти О. Гонта [1], О. Гохберг [2], А. Гриценко [3], В. Керімов [4], С. Кірдіна [5], Т. Кондратьєва [6], І. Сазонєць [7], О. Носова [8], Ю. Райта [9] та ін. широко застосовують інституційний підхід для дослідження сучасних економічних проблем в умовах перехідного періоду та розвитку ринкових відносин. Як результат – спостерігається «намагання скрізь побачити інститути» – явище, яке А. Гриценко називає інституціональним імперіалізмом [3, с. 46]. І. Сазонєць досліджує транснаціональні корпорації на відповідність критеріям «формального інституту» за необхідності здійснення ними функцій корпоративної соціальної відповідальності [7]. Ю. Райта присвятила дисертаційне дослідження комплексному аналізу формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні, зокрема, вивченню сутності понять «інсти-

тут», «інституційне середовище», «трансакційні витрати» [9]. Крім неї, інституційне середовище вивчають С. Яроміч, О. Віденко [10], Ю. Коваленко [11], Т. Сльозко [12] та ін.

Мета дослідження є проведення аналізу окремого виду політичного інтересу – інституційного. У процесі аналізу спробуємо виявити його особливості, як він виникає у різних станах політичної системи.

Слід окремо підкреслити, що сьгоднішні погляди неоінституціоналістів відрізняються більш широким тлумаченням поняття «інституція», виявленням «незалежних змінних», які визначають політику та адміністративну поведінку; значну увагу вони приділяють дослідженню неформальної структури політичних інституцій, результатам їхньої діяльності. З погляду компаративістики урізноманітнення підходів сприяє поглибленому дослідженню інституцій, більш широкому аналізу інституційної динаміки, проблем ефективності та цінностей політичної організації суспільства, вивченню залежностей впливу інституцій на індивідів, їхньої поведінки, а також впливу наслідків діяльності індивідів на формування інституцій тощо.

Новий інституціоналізм підкреслює більш самостійну роль політичних інституцій у політичних процесах та вирізняється ширшим колом залучених методологічних підходів та теорій. так, наприклад:

- нормативний інституціоналізм поєднує аналіз організаційних чинників політичного життя з визначенням норм та цінностей, які впливають на функціонування інституцій, прийняття рішень та поведінку акторів в організаціях;

- інституційний аналіз на ґрунті теорії раціонального вибору орієнтований на застосування методів економічного аналізу до вивчення політики й наголошує на переважанні утилітарного розрахунку у поведінці та прийнятті рішень раціональних індивідуалістів. Головний елемент аналізу (правило) породжує низку суперечностей щодо формальних та неформальних обставин. З одного боку, правила обмежують можливості максимізації індивідуальної поведінки та дають змогу приймати стабільні передбачені рішення. З іншого боку, формальні інституційні правила можна не виконувати або виконувати їх частково;

- представники історичного інституціоналізму, уявляючи державу як сукупність організацій та інституцій, шукають першопричини того чи того інституційного вибору (структурного та нормативного), який справляє глибокий вплив на подальше обрання політичного курсу, політичні рішення, політичний процес та політичну систему загалом;

- соціальний інституціоналізм вивчає взаємовідносини між державою та суспільством, а також інституції державного сектора, описуючи поведінку «груп інтересів» у сучасних суспільствах та їхні відносини з урядом;

- структурний інституціоналізм зорієнтований на традиційний інституціоналізм з оновленою та вдосконаленою науковою методологією. інституції він розуміє як сукупність взаємопов'язаних вузлових «перехресть», на яких актор у процесі прийняття рішення може блокувати дію [13].

У цілому інституціональна політика має у своєму розпорядженні такі види агентів: законодавці, власники прав та носії обов'язків. До цього додамо інструменти інституціональної політики: правила, примуси, переконання, владні

тут», «інституційне середовище», «трансакційні витрати» [9]. Крім неї, інституційне середовище вивчають С. Яроміч, О. Віденко [10], Ю. Коваленко [11], Т. Сльозко [12] та ін.

Мета дослідження є проведення аналізу окремого виду політичного інтересу – інституційного. У процесі аналізу спробуємо виявити його особливості, як він виникає у різних станах політичної системи.

Слід окремо підкреслити, що сьгоднішні погляди неоінституціоналістів відрізняються більш широким тлумаченням поняття «інституція», виявленням «незалежних змінних», які визначають політику та адміністративну поведінку; значну увагу вони приділяють дослідженню неформальної структури політичних інституцій, результатам їхньої діяльності. З погляду компаративістики урізноманітнення підходів сприяє поглибленому дослідженню інституцій, більш широкому аналізу інституційної динаміки, проблем ефективності та цінностей політичної організації суспільства, вивченню залежностей впливу інституцій на індивідів, їхньої поведінки, а також впливу наслідків діяльності індивідів на формування інституцій тощо.

Новий інституціоналізм підкреслює більш самостійну роль політичних інституцій у політичних процесах та вирізняється ширшим колом залучених методологічних підходів та теорій. так, наприклад:

- нормативний інституціоналізм поєднує аналіз організаційних чинників політичного життя з визначенням норм та цінностей, які впливають на функціонування інституцій, прийняття рішень та поведінку акторів в організаціях;

- інституційний аналіз на ґрунті теорії раціонального вибору орієнтований на застосування методів економічного аналізу до вивчення політики й наголошує на переважанні утилітарного розрахунку у поведінці та прийнятті рішень раціональних індивідуалістів. Головний елемент аналізу (правило) породжує низку суперечностей щодо формальних та неформальних обставин. З одного боку, правила обмежують можливості максимізації індивідуальної поведінки та дають змогу приймати стабільні передбачені рішення. З іншого боку, формальні інституційні правила можна не виконувати або виконувати їх частково;

- представники історичного інституціоналізму, уявляючи державу як сукупність організацій та інституцій, шукають першопричини того чи того інституційного вибору (структурного та нормативного), який справляє глибокий вплив на подальше обрання політичного курсу, політичні рішення, політичний процес та політичну систему загалом;

- соціальний інституціоналізм вивчає взаємовідносини між державою та суспільством, а також інституції державного сектора, описуючи поведінку «груп інтересів» у сучасних суспільствах та їхні відносини з урядом;

- структурний інституціоналізм зорієнтований на традиційний інституціоналізм з оновленою та вдосконаленою науковою методологією. інституції він розуміє як сукупність взаємопов'язаних вузлових «перехресть», на яких актор у процесі прийняття рішення може блокувати дію [13].

У цілому інституціональна політика має у своєму розпорядженні такі види агентів: законодавці, власники прав та носії обов'язків. До цього додамо інструменти інституціональної політики: правила, примуси, переконання, владні

ресурси, а також нормативні і позитивні теорії [14, с. 12]. Виходячи з наведеної класифікації, термін інституціональна політика асоціюється з спробами влади (законодавців) змінити соціальну систему, коригуючи різноманітні правила та методи примусу до виконання обов'язків. Дуже часто зазначені спроби завершуються провалом, оскільки у політиків відсутні належні знання про соціально-економічні технології для здійснення реформ та стимули для виконання задекларованих передвиборних цілей. Підкреслимо, що в деяких країнах, в Україні зокрема, маємо надмірні трансакційні витрати, що підриває довіру населення до влади та призводить до піднесення інститутів отримання ренти.

Нині особливо очевидно, що виходу з системної кризи передусе вихід з «глухого кута» в економічній теорії, тобто остання потребує зміни економічної парадигми. На підґрунті теорії, що побудовано на абстрактних математичних моделях неокласичних концепцій не можна сформулювати успішну політику. Можливості математичного моделювання в економіці досить обмежені, оскільки доводиться мати справу з системою, що розвивається асиметрично і в якій зміни відбуваються з різною швидкістю та в різних напрямках, в першу чергу під впливом НТП. Тобто, за таких обставин, економіка розглядається не як результат та продукт поведінки господарюючих суб'єктів, а як система відносин, «що стоять над ними» і характеризують розвиток цієї системи. Тому неокласична теорія раціонального вибору, що розглядає фіксовану кількість учасників, які здійснюють вибір на підґрунті індивідуальних переваг, пояснити механізми узгодження інтересів учасників економічного процесу не здатна.

Звідси безумовно стає необхідність не тільки позитивного економічного аналізу та нормативних оцінок, які розглядає традиційна економічна теорія, але й теоретичного опису та аналізу взаємодії реально функціонуючих інститутів. Адже останні складають несучу конструкцію будь-якого соціального утворення. По суті із зміною інститутів розпочинається еволюційна динаміка будь-якої соціально-економічної системи. Підкреслимо, що саме інституціональне спрямування сучасної економічної науки, долає проблеми, які пов'язані з нинішньою глобальною фінансовою кризою. Адже якраз інституціональні зміни визначають радикальність та масштабність економічних трансформацій та дозволяють розпочати коригування економічної політики з огляду на загальноприйняту економічну парадигму. Нині існує досить значна кількість емпіричних доказів того, що інститути, які забезпечують більш високу ступінь свободи договорів, більш жорстко обмежують владу уряду і краще захищають приватну власність (тобто ті інститути, які називають ліберальними) – у значній мірі сприяють економічному розвитку [15, с. 478].

Що безпосередньо стосується аналізу нинішніх кризових явищ в глобалізованій економіці, то зазначимо: будь-яка масштабна криза вражає не просто окрему фазу економічного розвитку, а процес відтворення в цілому та потребує переходу на якісно новий рівень усієї системи господарських відносин, їх форм та інститутів. Необхідно підкреслити, що на сьогодні не усунена головна причина кризи – уряди країн, як і раніше, намагаються підтримати глобальну фінансову систему методом кредитного «накачування економіки». З погляду інституціонального підходу важливим є той факт, що в Європі, на відміну від США, дуже високий рівень

ресурси, а також нормативні і позитивні теорії [14, с. 12]. Виходячи з наведеної класифікації, термін інституціональна політика асоціюється з спробами влади (законодавців) змінити соціальну систему, коригуючи різноманітні правила та методи примусу до виконання обов'язків. Дуже часто зазначені спроби завершуються провалом, оскільки у політиків відсутні належні знання про соціально-економічні технології для здійснення реформ та стимули для виконання задекларованих передвиборних цілей. Підкреслимо, що в деяких країнах, в Україні зокрема, маємо надмірні трансакційні витрати, що підриває довіру населення до влади та призводить до піднесення інститутів отримання ренти.

Нині особливо очевидно, що виходу з системної кризи передусе вихід з «глухого кута» в економічній теорії, тобто остання потребує зміни економічної парадигми. На підґрунті теорії, що побудовано на абстрактних математичних моделях неокласичних концепцій не можна сформулювати успішну політику. Можливості математичного моделювання в економіці досить обмежені, оскільки доводиться мати справу з системою, що розвивається асиметрично і в якій зміни відбуваються з різною швидкістю та в різних напрямках, в першу чергу під впливом НТП. Тобто, за таких обставин, економіка розглядається не як результат та продукт поведінки господарюючих суб'єктів, а як система відносин, «що стоять над ними» і характеризують розвиток цієї системи. Тому неокласична теорія раціонального вибору, що розглядає фіксовану кількість учасників, які здійснюють вибір на підґрунті індивідуальних переваг, пояснити механізми узгодження інтересів учасників економічного процесу не здатна.

Звідси безумовно стає необхідність не тільки позитивного економічного аналізу та нормативних оцінок, які розглядає традиційна економічна теорія, але й теоретичного опису та аналізу взаємодії реально функціонуючих інститутів. Адже останні складають несучу конструкцію будь-якого соціального утворення. По суті із зміною інститутів розпочинається еволюційна динаміка будь-якої соціально-економічної системи. Підкреслимо, що саме інституціональне спрямування сучасної економічної науки, долає проблеми, які пов'язані з нинішньою глобальною фінансовою кризою. Адже якраз інституціональні зміни визначають радикальність та масштабність економічних трансформацій та дозволяють розпочати коригування економічної політики з огляду на загальноприйняту економічну парадигму. Нині існує досить значна кількість емпіричних доказів того, що інститути, які забезпечують більш високу ступінь свободи договорів, більш жорстко обмежують владу уряду і краще захищають приватну власність (тобто ті інститути, які називають ліберальними) – у значній мірі сприяють економічному розвитку [15, с. 478].

Що безпосередньо стосується аналізу нинішніх кризових явищ в глобалізованій економіці, то зазначимо: будь-яка масштабна криза вражає не просто окрему фазу економічного розвитку, а процес відтворення в цілому та потребує переходу на якісно новий рівень усієї системи господарських відносин, їх форм та інститутів. Необхідно підкреслити, що на сьогодні не усунена головна причина кризи – уряди країн, як і раніше, намагаються підтримати глобальну фінансову систему методом кредитного «накачування економіки». З погляду інституціонального підходу важливим є той факт, що в Європі, на відміну від США, дуже високий рівень

соціального забезпечення, як форма договору між державою та громадянами: останні сплачують чималі податки, а держава гарантує високий рівень соціального забезпечення. Таким чином рівень соціального навантаження на бюджет є занадто високим. З іншого боку, якщо скорочувати кошти на соціальну сферу, то це призведе до суттєвого падіння рівня витрат європейських домогосподарств. Звідси, вважаємо, що європейська соціальна забезпеченість є деяким різновидом надмірного кредитування в економіці країн, що призводить до проблем у європейських банках. Що стосується США, то рівень закредитованості та нинішні борги домогосподарств не дозволяють розраховувати на активізацію сукупного споживання. Загалом дана ситуація суттєво впливає на можливі ризики корпоративного краху та нової хвилі банківської кризи. До цього додамо нинішню нестабільність на фондових і валютних ринках.

З огляду на Україну, то її населення поки не є закредитованим до такої ступені, як в розвинутих країнах. Але при цьому спостерігається інша проблема – дуже вузька потенційна доходна база більшості домогосподарств. Доходи в регіонах є занадто низькими і в найближчий час не будуть зростати. Це пояснюється тим, що у вітчизняній економіці дуже слабо розвинуті галузі, що здатні виробляти продукцію з високою доданою вартістю, які спроможні стимулювати зростання продуктивності праці і, відповідно, заробітної плати.

Тобто нинішня вітчизняна економічна система є недосконалою, тому що інституціонально базується на превалюванні саме фінансового сектора, який передусім, на протипагу виробництву, забезпечує розвиток економіки в цілому. Цілком очевидно, що стан вітчизняної економіки з огляду на ті експортноорієнтовні галузі, які забезпечують лівову частку ВВП, у більшості обумовлюється станом справ у світовій. У свою чергу глобальна економіка у значущій мірі характеризується бюджетними

Інституціональна система (або середовище), сформована у країні, має вирішальне значення для становлення та ефективного функціонування певної моделі економічного розвитку [16]. Саме сукупність інститутів, до яких належать: формальні правила, що складаються і змінюються державою та організаціями, неформальні обмеження (загальноприйняті умовності й кодекси поведінки), що складаються у процесі історичного розвитку та накопичення людського знання, а також механізми їх примусового здійснення [17, с. 18] створює необхідні базові умови і забезпечує регулювання процесу реалізації стратегічних та короткострокових цілей економічної моделі розвитку держави. Понад те, Дуглас Норт вважає, що «Інститути впливають на тип економічної системи, на той путь, по якому розвивається економіка» [18, с. 18]. В економічній літературі формальні інститути зазвичай поділяють на три групи: 1) економічні інститути; 2) політичні інститути; 3) системи контракції (способи й порядок укладання контрактів, що регулюються певними законами і нормами). Формальні обмеження, правила та інститути в галузі економіки фактично запроваджуються на базі вже існуючих неформальних правил, які склалися в реальній практиці господарювання й були викликані до життя логікою утворення раціональних та вигідних способів отримання максимального доходу за мінімальних витрат. Політичні інститути визначають владну ієрархічну структуру суспільства, способи прийняття рішень і контролю.

соціального забезпечення, як форма договору між державою та громадянами: останні сплачують чималі податки, а держава гарантує високий рівень соціального забезпечення. Таким чином рівень соціального навантаження на бюджет є занадто високим. З іншого боку, якщо скорочувати кошти на соціальну сферу, то це призведе до суттєвого падіння рівня витрат європейських домогосподарств. Звідси, вважаємо, що європейська соціальна забезпеченість є деяким різновидом надмірного кредитування в економіці країн, що призводить до проблем у європейських банках. Що стосується США, то рівень закредитованості та нинішні борги домогосподарств не дозволяють розраховувати на активізацію сукупного споживання. Загалом дана ситуація суттєво впливає на можливі ризики корпоративного краху та нової хвилі банківської кризи. До цього додамо нинішню нестабільність на фондових і валютних ринках.

З огляду на Україну, то її населення поки не є закредитованим до такої ступені, як в розвинутих країнах. Але при цьому спостерігається інша проблема – дуже вузька потенційна доходна база більшості домогосподарств. Доходи в регіонах є занадто низькими і в найближчий час не будуть зростати. Це пояснюється тим, що у вітчизняній економіці дуже слабо розвинуті галузі, що здатні виробляти продукцію з високою доданою вартістю, які спроможні стимулювати зростання продуктивності праці і, відповідно, заробітної плати.

Тобто нинішня вітчизняна економічна система є недосконалою, тому що інституціонально базується на превалюванні саме фінансового сектора, який передусім, на протипагу виробництву, забезпечує розвиток економіки в цілому. Цілком очевидно, що стан вітчизняної економіки з огляду на ті експортноорієнтовні галузі, які забезпечують лівову частку ВВП, у більшості обумовлюється станом справ у світовій. У свою чергу глобальна економіка у значущій мірі характеризується бюджетними

Інституціональна система (або середовище), сформована у країні, має вирішальне значення для становлення та ефективного функціонування певної моделі економічного розвитку [16]. Саме сукупність інститутів, до яких належать: формальні правила, що складаються і змінюються державою та організаціями, неформальні обмеження (загальноприйняті умовності й кодекси поведінки), що складаються у процесі історичного розвитку та накопичення людського знання, а також механізми їх примусового здійснення [17, с. 18] створює необхідні базові умови і забезпечує регулювання процесу реалізації стратегічних та короткострокових цілей економічної моделі розвитку держави. Понад те, Дуглас Норт вважає, що «Інститути впливають на тип економічної системи, на той путь, по якому розвивається економіка» [18, с. 18]. В економічній літературі формальні інститути зазвичай поділяють на три групи: 1) економічні інститути; 2) політичні інститути; 3) системи контракції (способи й порядок укладання контрактів, що регулюються певними законами і нормами). Формальні обмеження, правила та інститути в галузі економіки фактично запроваджуються на базі вже існуючих неформальних правил, які склалися в реальній практиці господарювання й були викликані до життя логікою утворення раціональних та вигідних способів отримання максимального доходу за мінімальних витрат. Політичні інститути визначають владну ієрархічну структуру суспільства, способи прийняття рішень і контролю.

У кожній країні світу функціонує особлива інституціональна система, що має певну структуру. Головним інститутом будь-якої національної економіки є власність, навколо якої складаються відносини володіння, розподілу, перерозподілу, розпорядження, використання, споживання, а також створення, отримання, розподілу та привласнення прибутку від власності як джерела росту добробуту населення країни або, навпаки, зубожіння його основної маси і збагачення лише олігархічного прошарку.

Окрім того, інституціональна система (передусім розглядаючи її стосовно України) складається із таких важливих груп елементів: 1) Конституція, закони, постанови, нормативно-правові акти тощо; 2) монополія, конкуренція, мотивація, підприємницьке та інвестиційне середовище, ринкова інфраструктура; 3) кредитна, валютна і податкова системи, бюджет, механізми державного фінансового контролю, дозвільна система; 4) контрактні відносини між суб'єктами господарювання; 5) ділова етика, звичаї, традиції та ін.

Інститути можуть забезпечувати пріоритетний розвиток однієї економічної моделі й, навпаки, обмежувати можливості розгортання будь-якої іншої моделі, навіть якщо вона є більш прийнятною для країни і відповідає інтересам переважної частини суспільства. Визначальною у цьому процесі є роль держави, яка може бути інституціонально активною чи пасивною. Інституціональна активність держави зазвичай посилюється в періоди зміни влади у країні, настання суспільних катаклізмів, катастроф, світових фінансово-економічних криз та інших ризиків. Інституціональна бездіяльність держави або ж тривале підтримання неєфективних інститутів, особливо в зазначені періоди, може штовхнути країну на межу економічного краху, внутрішнього, а іноді й зовнішнього дефолту.

Серед вітчизняних економістів також існують доволі різні думки відносно трактування поняття інститути. Так, А. Гриценко, прихильник тотально-інституційного підходу, зазначає, що «в суспільстві немає нічого, що б не являло собою інституції. Інституції – це не просто елементи суспільства, це все суспільство, розглянуте в певному аспекті» [19, с. 21]. О. Яременко доповнює зміст даного поняття тим, що інституція – як «традиція, норма, як безумовний спосіб господарюючої поведінки є чимось стійким, незмінним, стабільним» [20, с. 3].

Напрямок «інституційно-системного структурування» передбачає визначення інституцій з позиції поєднання універсальності та операціональності їх сутності, структурування, чіткого визначення їх місця в суспільній системі. Наприклад, Ю. Ольсевич вважає, що категорія означає «обмеження, вигадані людьми, які спрямовують людську взаємодію у певне річище та структурують стимули в процесі обміну» [21, с. 37], а Р. Пустовійт тлумачить інституції як «звички і стереотипи мислення, притаманні значній спільноті людей» [22, с. 27].

В. Мандибура справедливо стверджує, що інститути включають увесь спектр надбудовних соціальних відносин. Інститути як елементи системно-організаційної структури суспільства поділяють на: 1) владно-організаційні інститути (інститути державної влади, інститут місцевого самоврядування); 2) базисно-господарські та функціонально-економічні системні інститути (інститут власності, інститут підприємництва, інститут грошей, фінансово-кредитний

У кожній країні світу функціонує особлива інституціональна система, що має певну структуру. Головним інститутом будь-якої національної економіки є власність, навколо якої складаються відносини володіння, розподілу, перерозподілу, розпорядження, використання, споживання, а також створення, отримання, розподілу та привласнення прибутку від власності як джерела росту добробуту населення країни або, навпаки, зубожіння його основної маси і збагачення лише олігархічного прошарку.

Окрім того, інституціональна система (передусім розглядаючи її стосовно України) складається із таких важливих груп елементів: 1) Конституція, закони, постанови, нормативно-правові акти тощо; 2) монополія, конкуренція, мотивація, підприємницьке та інвестиційне середовище, ринкова інфраструктура; 3) кредитна, валютна і податкова системи, бюджет, механізми державного фінансового контролю, дозвільна система; 4) контрактні відносини між суб'єктами господарювання; 5) ділова етика, звичаї, традиції та ін.

Інститути можуть забезпечувати пріоритетний розвиток однієї економічної моделі й, навпаки, обмежувати можливості розгортання будь-якої іншої моделі, навіть якщо вона є більш прийнятною для країни і відповідає інтересам переважної частини суспільства. Визначальною у цьому процесі є роль держави, яка може бути інституціонально активною чи пасивною. Інституціональна активність держави зазвичай посилюється в періоди зміни влади у країні, настання суспільних катаклізмів, катастроф, світових фінансово-економічних криз та інших ризиків. Інституціональна бездіяльність держави або ж тривале підтримання неєфективних інститутів, особливо в зазначені періоди, може штовхнути країну на межу економічного краху, внутрішнього, а іноді й зовнішнього дефолту.

Серед вітчизняних економістів також існують доволі різні думки відносно трактування поняття інститути. Так, А. Гриценко, прихильник тотально-інституційного підходу, зазначає, що «в суспільстві немає нічого, що б не являло собою інституції. Інституції – це не просто елементи суспільства, це все суспільство, розглянуте в певному аспекті» [19, с. 21]. О. Яременко доповнює зміст даного поняття тим, що інституція – як «традиція, норма, як безумовний спосіб господарюючої поведінки є чимось стійким, незмінним, стабільним» [20, с. 3].

Напрямок «інституційно-системного структурування» передбачає визначення інституцій з позиції поєднання універсальності та операціональності їх сутності, структурування, чіткого визначення їх місця в суспільній системі. Наприклад, Ю. Ольсевич вважає, що категорія означає «обмеження, вигадані людьми, які спрямовують людську взаємодію у певне річище та структурують стимули в процесі обміну» [21, с. 37], а Р. Пустовійт тлумачить інституції як «звички і стереотипи мислення, притаманні значній спільноті людей» [22, с. 27].

В. Мандибура справедливо стверджує, що інститути включають увесь спектр надбудовних соціальних відносин. Інститути як елементи системно-організаційної структури суспільства поділяють на: 1) владно-організаційні інститути (інститути державної влади, інститут місцевого самоврядування); 2) базисно-господарські та функціонально-економічні системні інститути (інститут власності, інститут підприємництва, інститут грошей, фінансово-кредитний

інститут, інститут ціноутворення); 3) господарсько-асоціативні інститути (домо-господарство, фірма, держава); 4) асоціативно-соціальні інститути (партії, профспілки, суспільні об'єднання, громадські організації) [23, с. 111].

Б. Корнейчук дотримується думки, що інституції – це прийняті у суспільстві правила взаємодії індивідів, що утворилися в процесі розвитку культури і визначають звичний спосіб організації тієї чи іншої сфери суспільного життя [24, с. 9].

Серед економістів-аграрників найбільш відомі роботи з питань інституцій Шпикуляк О. Г. [25, 26]. В даних працях ним зокрема зазначається, що інституціональна система регулювання ринку – це сукупність інституцій та інститутів ринкового й державного впливу на відносини економічних агентів у системі «виробництво-обмін-розподіл-споживання». Регулювання ринку, а також формування його інституціональної структури здійснюється державою на макро-, а інколи й на мікрорівні (поведінка фірм і домогосподарств). В Україні галузеве (аграрний ринок і сільське господарство) регулювання здійснюють інститути або органи, які у правовому полі можуть впливати на ринок.

Інституціональна структура аграрного ринку в Україні включає в себе суб'єкти аграрного бізнесу, державні та недержавні установи із забезпечення функціонування виробництва, інфраструктуру, інститути дорадництва й інформаційного забезпечення. В основу розбудови ринкових інститутів і створення сприятливого інституціонального середовища аграрного бізнесу слід покласти заходи, спрямовані на завершення реінституціоналізації приватної власності у формуванні інституційних норм капіталізації землі; удосконалення цінового механізму щодо справедливого перерозподілу доходів між учасниками продуктового ланцюга; покращення функціональності ринкової інфраструктури та інформаційного забезпечення виробників; підвищення соціальних стандартів сільського розвитку і формування соціального капіталу.

Подальше формування ринкового інституціонального середовища вимагає від держави спрямування аграрної політики на забезпечення адаптованих до вітчизняних реалій механізмів взаємодії економічних агентів. В основі цього процесу має бути інституціоналізація соціально-економічних відносин, результативною ознакою якої повинні стати: раціональний розподіл-використання ресурсів аграрної сфери; ринкове ціноутворення на продукцію; функціональна й доступна інфраструктура; підвищення соціальних стандартів життя на селі [27].

Також підкреслюється, що практика аграрних реформ в Україні довела необхідність докорінної перебудови всієї системи економічних відносин, яка охоплює одночасно виробництво, розподіл, обіг і споживання сільськогосподарської продукції [28].

Можна говорити про два елементи інститутів які регулюють підприємництво і ринок та формують механізм здійснення даного процесу: 1) державно-владні – нормативно-правова база, владні структури загальнодержавного та місцевого рівня; 2) ринкові – попит і пропозиція, конкуренція, виробники, споживачі, інфраструктура, професійні та міжпрофесійні об'єднання.

Вони виконують специфічні функції регулювання аграрного ринку, ефективність його функціонування залежить від того, наскільки забезпечується баланс інтересів держави та підприємницьких структур.

інститут, інститут ціноутворення); 3) господарсько-асоціативні інститути (домо-господарство, фірма, держава); 4) асоціативно-соціальні інститути (партії, профспілки, суспільні об'єднання, громадські організації) [23, с. 111].

Б. Корнейчук дотримується думки, що інституції – це прийняті у суспільстві правила взаємодії індивідів, що утворилися в процесі розвитку культури і визначають звичний спосіб організації тієї чи іншої сфери суспільного життя [24, с. 9].

Серед економістів-аграрників найбільш відомі роботи з питань інституцій Шпикуляк О. Г. [25, 26]. В даних працях ним зокрема зазначається, що інституціональна система регулювання ринку – це сукупність інституцій та інститутів ринкового й державного впливу на відносини економічних агентів у системі «виробництво-обмін-розподіл-споживання». Регулювання ринку, а також формування його інституціональної структури здійснюється державою на макро-, а інколи й на мікрорівні (поведінка фірм і домогосподарств). В Україні галузеве (аграрний ринок і сільське господарство) регулювання здійснюють інститути або органи, які у правовому полі можуть впливати на ринок.

Інституціональна структура аграрного ринку в Україні включає в себе суб'єкти аграрного бізнесу, державні та недержавні установи із забезпечення функціонування виробництва, інфраструктуру, інститути дорадництва й інформаційного забезпечення. В основу розбудови ринкових інститутів і створення сприятливого інституціонального середовища аграрного бізнесу слід покласти заходи, спрямовані на завершення реінституціоналізації приватної власності у формуванні інституційних норм капіталізації землі; удосконалення цінового механізму щодо справедливого перерозподілу доходів між учасниками продуктового ланцюга; покращення функціональності ринкової інфраструктури та інформаційного забезпечення виробників; підвищення соціальних стандартів сільського розвитку і формування соціального капіталу.

Подальше формування ринкового інституціонального середовища вимагає від держави спрямування аграрної політики на забезпечення адаптованих до вітчизняних реалій механізмів взаємодії економічних агентів. В основі цього процесу має бути інституціоналізація соціально-економічних відносин, результативною ознакою якої повинні стати: раціональний розподіл-використання ресурсів аграрної сфери; ринкове ціноутворення на продукцію; функціональна й доступна інфраструктура; підвищення соціальних стандартів життя на селі [27].

Також підкреслюється, що практика аграрних реформ в Україні довела необхідність докорінної перебудови всієї системи економічних відносин, яка охоплює одночасно виробництво, розподіл, обіг і споживання сільськогосподарської продукції [28].

Можна говорити про два елементи інститутів які регулюють підприємництво і ринок та формують механізм здійснення даного процесу: 1) державно-владні – нормативно-правова база, владні структури загальнодержавного та місцевого рівня; 2) ринкові – попит і пропозиція, конкуренція, виробники, споживачі, інфраструктура, професійні та міжпрофесійні об'єднання.

Вони виконують специфічні функції регулювання аграрного ринку, ефективність його функціонування залежить від того, наскільки забезпечується баланс інтересів держави та підприємницьких структур.

За дослідженнями Ю. М. Лопатинського, існує два види інститутів: формальні (інститут власності; інститут державного управління та законодавчого регулювання; інституції аграрного підприємництва та аграрного ринку; інститут контрактів (угод); інституції економічної та соціальної інфраструктури на селі) та неформальні (селянські традиції, звичаї, психологічні особливості поведінки селян) [29, с. 38].

Виходячи з вищевикладеного нами також здійснено структурно логічну класифікація інститутів аграрної сфери, які об'єднують три сфери: державні інститути, ринкові інститути та інститути неформальних відносин (рис. 2.1). Останні завжди в сільській місцевості відіграють значно більшу роль ніж в містах.

Інституціональне середовище аграрної сфери нами визначається як комплекс правил, які формують поведінку індивідуумів по відношенню до інших індивідуумів в суспільстві в процесі використання земель з метою отримання сільськогосподарської продукції.

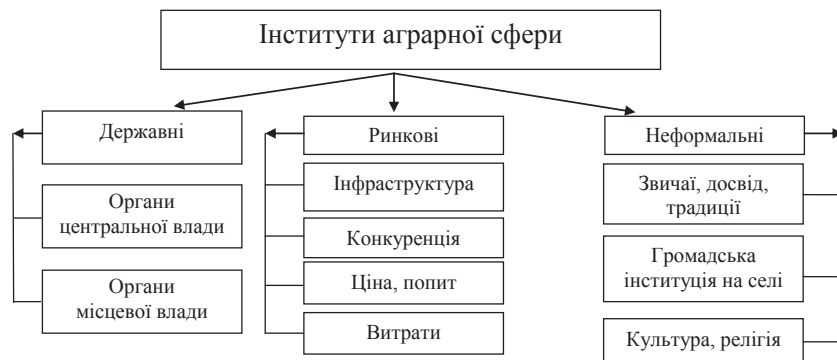


Рис. 2.1 – Концептуальна модель інституціонального середовища аграрної сфери

Виходячи з вищевикладеного нами здійснено структурно логічну класифікація інститутів аграрної сфери, які об'єднують три сфери: державні інститути, ринкові інститути та інститути неформальних відносин. Їх поєднання дає можливість створювати органічну інституціональну середу в аграрній сфері. Інституціональне середовище аграрної сфери нами визначається як комплекс правил, які формують поведінку індивідуумів по відношенню до інших індивідуумів в суспільстві в процесі використання земель з метою отримання сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел до п. 2.6

1. Gonta O. I. Instytucjonal'nyj pidhid do funkcional'no-cil'ovogo uzgodzhennja interesiv sub'jektiv transnacionalizacii' ekonomiky regioniv Ukraїny // Visnyk Chernigivs'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu / O.I. Gonta. – Serija «Ekonomichni nauky»; zb. nauk. prac'. – 2009. – № 38/9.

За дослідженнями Ю. М. Лопатинського, існує два види інститутів: формальні (інститут власності; інститут державного управління та законодавчого регулювання; інституції аграрного підприємництва та аграрного ринку; інститут контрактів (угод); інституції економічної та соціальної інфраструктури на селі) та неформальні (селянські традиції, звичаї, психологічні особливості поведінки селян) [29, с. 38].

Виходячи з вищевикладеного нами також здійснено структурно логічну класифікація інститутів аграрної сфери, які об'єднують три сфери: державні інститути, ринкові інститути та інститути неформальних відносин (рис. 2.1). Останні завжди в сільській місцевості відіграють значно більшу роль ніж в містах.

Інституціональне середовище аграрної сфери нами визначається як комплекс правил, які формують поведінку індивідуумів по відношенню до інших індивідуумів в суспільстві в процесі використання земель з метою отримання сільськогосподарської продукції.

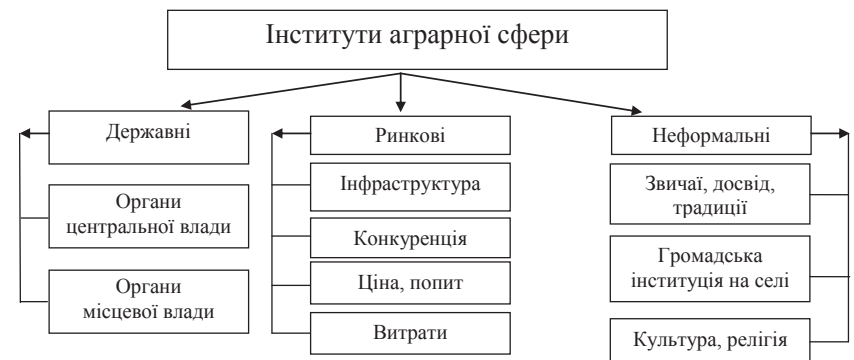


Рис. 2.1 – Концептуальна модель інституціонального середовища аграрної сфери

Виходячи з вищевикладеного нами здійснено структурно логічну класифікація інститутів аграрної сфери, які об'єднують три сфери: державні інститути, ринкові інститути та інститути неформальних відносин. Їх поєднання дає можливість створювати органічну інституціональну середу в аграрній сфері. Інституціональне середовище аграрної сфери нами визначається як комплекс правил, які формують поведінку індивідуумів по відношенню до інших індивідуумів в суспільстві в процесі використання земель з метою отримання сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел до п. 2.6

1. Gonta O. I. Instytucjonal'nyj pidhid do funkcional'no-cil'ovogo uzgodzhennja interesiv sub'jektiv transnacionalizacii' ekonomiky regioniv Ukraїny // Visnyk Chernigivs'kogo derzhavnogo tehnologichnogo universytetu / O.I. Gonta. – Serija «Ekonomichni nauky»; zb. nauk. prac'. – 2009. – № 38/9.

2. Gohberg O. Ju. Instytucionalizacija jak peredumova konkurento-spromozhnosti reklamnogo biznesu / O. Ju. Gohberg // Torgivlja i rynek Ukrai'ny. – 2012. – № 30. T. 1. – S. 216 - 224.

3. Gricenko A. A. Instytucional'nyj imperializm i ego rol' v razvitii jekonomicheskoi teorii / A. A. Gricenko // Naukovi praci DonNTU ; serija : ekonomichna. – Vyp. 34. – Donec'k: DonNTU, 2008. – 226 s. – S. 46 - 51.

4. Kerimov V. Je. Instytucional'nye aspekty formirovanija i razvitija upravlencheskogo ucheta // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet / V. Je. Kerimov. – 2011. – № 32 (182). – S. 2 - 9.

5. Kirdina S. G. O svoevremennosti sovremennoj jekonomicheskoi teorii v Rossii. – Rezhim dostupa : <http://www.kirdina.ru/doc/news/25sep11/nocover/3.pdf>.

6. Kondrat'jeva T. V. Instytucijna skladova adaptivnosti ekonomichnoi' povedinky firmy / T. V. Kondrat'jeva // Ekonomichnyj chasopys – XXI. – 2012. – № 1/2.

7. Sazovec' I. L. Priorytety koncepcii' «ekonomichnogo imperializmu» v doslidzhenni social'noi' vidpovidal'nosti transnacional'nyh korporacij jak formal'nyh instytutiv / I. L. Sazovec // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2012. – № 4 – S. 54 - 61.

8. Nosova O. V. Instytucional'ni pidhody do doslidzhennja perehidnoi' ekonomiky // Ekonomichna teorija / O. V. Nosova. – 2006. – № 2. – S. 25 - 36.

9. Rajta Ju. V. Formuvannja instytucijnogo seredovyshha pidpryjemny'koi' dijal'nosti v Ukrai'ni: avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.01.01 «Ekonomichna teorija» / Ju. V. Rajta. – L'viv, 2006. – 24 s.

10. Jaromich S. Instytucijne seredovyshhe vzajemodii' vlady i biznesu / S. Jaromich, O. Videnko // Zb. nauk. prac' «Efektyvnist' derzhavnogo upravlinnja». – 2011. – Vyp. 26. – S. 34 - 40.

11. Kovalenko Ju. M. Sutnist' instytucijnogo seredovyshha finansovogo sektora ekonomiky / Ju. M. Kovalenko // Ekonomichnyj visn. Donbasu. – 2011. – № 1 (23). – S. 92 - 97.

12. Sl'ozko T. M. Rozvytok systemy buhgalters'kogo obliku v instytucional'nomu seredovyshhi / T. M. Sl'ozko // Visnyk KNTEU. – 2012. – № 3. – S. 84 - 93.

13. Институционализм // Политическая энциклопедия: в 2-х Т. / Г. Ю. Семигин. – М.: Мысль, 2000. – т.1. – С. 444 - 445.

14. Egгертссон Т. Знания и теория институциональных изменений / Т. Egгертссон // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 4 - 16.

15. Ha-Joon Ghang. Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History/ Ghang Ha-Joon// Journal of Institutional Economics. – 2011. – Volume 7. – Issue 04. – P. 473 - 498.

16. Соскін О. Формування інституціональної основи економічної моделі України / О. Соскін // Галицький економічний вісник. 2010. – №2 (27). – С. 201.

17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 156 с.

18. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики / Д. Норт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/nort/htm>.

2. Gohberg O. Ju. Instytucionalizacija jak peredumova konkurento-spromozhnosti reklamnogo biznesu / O. Ju. Gohberg // Torgivlja i rynek Ukrai'ny. – 2012. – № 30. T. 1. – S. 216 - 224.

3. Gricenko A. A. Instytucional'nyj imperializm i ego rol' v razvitii jekonomicheskoi teorii / A. A. Gricenko // Naukovi praci DonNTU ; serija : ekonomichna. – Vyp. 34. – Donec'k: DonNTU, 2008. – 226 s. – S. 46 - 51.

4. Kerimov V. Je. Instytucional'nye aspekty formirovanija i razvitija upravlencheskogo ucheta // Mezhdunarodnyj buhgalterskij uchet / V. Je. Kerimov. – 2011. – № 32 (182). – S. 2 - 9.

5. Kirdina S. G. O svoevremennosti sovremennoj jekonomicheskoi teorii v Rossii. – Rezhim dostupa : <http://www.kirdina.ru/doc/news/25sep11/nocover/3.pdf>.

6. Kondrat'jeva T. V. Instytucijna skladova adaptivnosti ekonomichnoi' povedinky firmy / T. V. Kondrat'jeva // Ekonomichnyj chasopys – XXI. – 2012. – № 1/2.

7. Sazovec' I. L. Priorytety koncepcii' «ekonomichnogo imperializmu» v doslidzhenni social'noi' vidpovidal'nosti transnacional'nyh korporacij jak formal'nyh instytutiv / I. L. Sazovec // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2012. – № 4 – S. 54 - 61.

8. Nosova O. V. Instytucional'ni pidhody do doslidzhennja perehidnoi' ekonomiky // Ekonomichna teorija / O. V. Nosova. – 2006. – № 2. – S. 25 - 36.

9. Rajta Ju. V. Formuvannja instytucijnogo seredovyshha pidpryjemny'koi' dijal'nosti v Ukrai'ni: avtoref. dys. na zdob. nauk. stupenja kand. ekon. nauk: spec. 08.01.01 «Ekonomichna teorija» / Ju. V. Rajta. – L'viv, 2006. – 24 s.

10. Jaromich S. Instytucijne seredovyshhe vzajemodii' vlady i biznesu / S. Jaromich, O. Videnko // Zb. nauk. prac' «Efektyvnist' derzhavnogo upravlinnja». – 2011. – Vyp. 26. – S. 34 - 40.

11. Kovalenko Ju. M. Sutnist' instytucijnogo seredovyshha finansovogo sektora ekonomiky / Ju. M. Kovalenko // Ekonomichnyj visn. Donbasu. – 2011. – № 1 (23). – S. 92 - 97.

12. Sl'ozko T. M. Rozvytok systemy buhgalters'kogo obliku v instytucional'nomu seredovyshhi / T. M. Sl'ozko // Visnyk KNTEU. – 2012. – № 3. – S. 84 - 93.

13. Институционализм // Политическая энциклопедия: в 2-х Т. / Г. Ю. Семигин. – М.: Мысль, 2000. – т.1. – С. 444 - 445.

14. Egгертссон Т. Знания и теория институциональных изменений / Т. Egгертссон // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 4 - 16.

15. Ha-Joon Ghang. Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History/ Ghang Ha-Joon// Journal of Institutional Economics. – 2011. – Volume 7. – Issue 04. – P. 473 - 498.

16. Соскін О. Формування інституціональної основи економічної моделі України / О. Соскін // Галицький економічний вісник. 2010. – №2 (27). – С. 201.

17. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко. Предисловие и научное редактирование Б. З. Мильнера. – М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997. – 156 с.

18. Норт Д. Вклад неинституционализма в понимание проблем переходной экономики / Д. Норт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/nort/htm>.

19. Гриценко А. Наука и искусство институционального строительства / А. Гриценко // Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 20 - 31.

20. Яременко О. Л. Механізм інституційних змін / О. Л. Яременко // Економічна теорія. – 2006. – № 1. – С. 3 - 12.

21. Ольсевич Ю. Институционализм – новая панацея для России? / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 1999. – №6. – С. 35 - 39.

22. Пустовійт Р. Институційна теорія та економічний розвиток: генезис і сучасність / Р. Пустовійт // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – №2. – С. 26 - 33.

23. Мандибур В. О. Институційна архітектоніка власності та закономірності її функціонування / В. О Мандибур // Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 110 - 116.

24. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие / Б. В. Корнейчук – М.: Гайдарики, 2007. – 255 с.

25. Шпикуляк О. Г. Институційні аспекти регулювання аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 114 - 121.

26. Шпикуляк О. Г. Институційне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150 - 157.

27. Шпикуляк О. Г. Институції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – 470 с.

28. Малік М. Й. Институційні особливості розвитку і регулювання аграрного підприємництва / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, А. В. Розгон // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – №3. – С. 4 - 13.

29. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: институційні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.

2.7 Розвиток моделей управління корпоративним сектором економіки і нові напрямки маркетингових досліджень

Постановка проблеми. Політико-правові, соціально-економічні і маркетингові рішення, пов'язані з трансформацією економіки України і новими викликами ХХІ століття, породжують нові проблеми системного характеру, розв'язання яких вимагає концентрації необхідних системних ресурсів – інтелектуальних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, маркетингових, логістичних – в певному часовому горизонті бізнес-планування. Виклики глобального бізнесу і виклики, дотичні до цілей та критичних умов забезпечення життєдіяльності підприємства, зважаючи на втрату 20% економічного потенціалу країни через анексію Криму військові події на Донбасі, ставлять менеджмент українських підприємств, в тому числі корпоративний сектор економіки, перед необхідністю ідентифікації нових джерел і чинників створення вартості коротко-і довготривалого характеру, адже принципово змінюється співвідношення пріо-

19. Гриценко А. Наука и искусство институционального строительства / А. Гриценко // Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 20 - 31.

20. Яременко О. Л. Механізм інституційних змін / О. Л. Яременко // Економічна теорія. – 2006. – № 1. – С. 3 - 12.

21. Ольсевич Ю. Институционализм – новая панацея для России? / Ю. Ольсевич // Вопросы экономики. – 1999. – №6. – С. 35 - 39.

22. Пустовійт Р. Институційна теорія та економічний розвиток: генезис і сучасність / Р. Пустовійт // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2003. – №2. – С. 26 - 33.

23. Мандибур В. О. Институційна архітектоніка власності та закономірності її функціонування / В. О Мандибур // Институційна архітектоніка та механізми економічного розвитку: Матеріали наукового симпозиуму. – Х.: ХНУ, 2005. – С. 110 - 116.

24. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие / Б. В. Корнейчук – М.: Гайдарики, 2007. – 255 с.

25. Шпикуляк О. Г. Институційні аспекти регулювання аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 114 - 121.

26. Шпикуляк О. Г. Институційне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150 - 157.

27. Шпикуляк О. Г. Институції аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк – К.: ННЦ «ІАЕ» УААН, 2009. – 470 с.

28. Малік М. Й. Институційні особливості розвитку і регулювання аграрного підприємництва / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк, А. В. Розгон // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – №3. – С. 4 - 13.

29. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: институційні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.

2.7 Розвиток моделей управління корпоративним сектором економіки і нові напрямки маркетингових досліджень

Постановка проблеми. Політико-правові, соціально-економічні і маркетингові рішення, пов'язані з трансформацією економіки України і новими викликами ХХІ століття, породжують нові проблеми системного характеру, розв'язання яких вимагає концентрації необхідних системних ресурсів – інтелектуальних, фінансових, матеріальних, нематеріальних, маркетингових, логістичних – в певному часовому горизонті бізнес-планування. Виклики глобального бізнесу і виклики, дотичні до цілей та критичних умов забезпечення життєдіяльності підприємства, зважаючи на втрату 20% економічного потенціалу країни через анексію Криму військові події на Донбасі, ставлять менеджмент українських підприємств, в тому числі корпоративний сектор економіки, перед необхідністю ідентифікації нових джерел і чинників створення вартості коротко-і довготривалого характеру, адже принципово змінюється співвідношення пріо-

ритетів макро-, мезо- і мікроекономіки, зовнішніх і внутрішніх загроз для вітчизняної економіки і суспільства.

Верховною Радою України 29.04.11р. було прийнято новий закон «Про акціонерні товариства, який визначає порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів [1]. Проте через слабкість важелів державного регулювання стратегічно важливих акціонерних товариств і майже повну безпідконтрольність їх грошових потоків, в березні 2015р. було внесено зміни до статей 30, 38, 41, 55 цього закону, якими з 1 січня 2016 року запроваджується єдиний підхід до зниження кворуму для всіх акціонерних товариств, у тому числі тих, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави і де вона є власником 50% і більше простих акцій. Тим самим вдосконалюється механізм обрання та діяльності органів акціонерного товариства, забезпечується більш ефективний механізм виконання рішень товариства щодо виплати дивідендів [2]. Разом з тим, зміна правил гри і принципів управління в корпоративному секторі економіки ускладнює правовий захист корпоративних інтересів, адже Закон № 91 - VIII від 13 січня 2015 року, який встановив окремі правила визначення кворуму для акціонерних товариств із мажоритарною часткою держави, втрачає силу, а подібні нововведення можуть слугувати опосередкованим доказом визнання недосконалими використаних в ньому формулювань, особливо стосовно непрямого володіння державою корпоративними правами в акціонерному товаристві [3]. Тому вірогідно, що права міноритарних акціонерів будуть менш захищеними, адже в акціонерних товариствах, в яких будуть введені нові важелі корпоративного регулювання, змінюватиметься баланс сил у сталій корпоративній структурі, що стане джерелом конфліктних ситуацій спорів між акціонерами з різними майновими та немайновими правами. Подібні явища, по-перше, ускладнюють впровадження в практику корпоративного менеджменту принципів соціальної відповідальності бізнесу і стимулювання індивідуальної інтелектуальної праці персоналу для зростання суспільного добробуту; по-друге, змінюють пріоритети у виборі важелів та інструментів державного впливу на корпоративний сектор економіки у напрямку забезпечення більш прозорих схем контролю за інвестиційними та грошовими потоками підприємств акціонерного типу із ознаками поєднання мажоритарної частки державного капіталу з пайовою участю приватного капіталу; по-третє, вимагають активізації маркетингових досліджень корпоративного сектору економіки, адже майже 2/3 із кількості акціонерних товариств відносяться до закритого типу і така тенденція буде посилюватися, зважаючи на урядові проекти з приватизації в найближчі роки. Крім того, як зазначають аналітики, зазначені вище нововведення здатні похитнути умови сталого співіснування акціонерів, що було оформлене акціонерною угодою, навіть в товариствах без державної частки, адже прийняття цього Закону є достатнім приводом для більш глибокого аналізу відповідних домовленостей та внесення необхідних змін у моделі корпоративного управління.

Мета дослідження. Довести практичну цінність теорії формування капіталу і визначити актуальні напрямки маркетингових досліджень підприємств

ритетів макро-, мезо- і мікроекономіки, зовнішніх і внутрішніх загроз для вітчизняної економіки і суспільства.

Верховною Радою України 29.04.11р. було прийнято новий закон «Про акціонерні товариства, який визначає порядок створення, діяльності, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів [1]. Проте через слабкість важелів державного регулювання стратегічно важливих акціонерних товариств і майже повну безпідконтрольність їх грошових потоків, в березні 2015р. було внесено зміни до статей 30, 38, 41, 55 цього закону, якими з 1 січня 2016 року запроваджується єдиний підхід до зниження кворуму для всіх акціонерних товариств, у тому числі тих, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави і де вона є власником 50% і більше простих акцій. Тим самим вдосконалюється механізм обрання та діяльності органів акціонерного товариства, забезпечується більш ефективний механізм виконання рішень товариства щодо виплати дивідендів [2]. Разом з тим, зміна правил гри і принципів управління в корпоративному секторі економіки ускладнює правовий захист корпоративних інтересів, адже Закон № 91 - VIII від 13 січня 2015 року, який встановив окремі правила визначення кворуму для акціонерних товариств із мажоритарною часткою держави, втрачає силу, а подібні нововведення можуть слугувати опосередкованим доказом визнання недосконалими використаних в ньому формулювань, особливо стосовно непрямого володіння державою корпоративними правами в акціонерному товаристві [3]. Тому вірогідно, що права міноритарних акціонерів будуть менш захищеними, адже в акціонерних товариствах, в яких будуть введені нові важелі корпоративного регулювання, змінюватиметься баланс сил у сталій корпоративній структурі, що стане джерелом конфліктних ситуацій спорів між акціонерами з різними майновими та немайновими правами. Подібні явища, по-перше, ускладнюють впровадження в практику корпоративного менеджменту принципів соціальної відповідальності бізнесу і стимулювання індивідуальної інтелектуальної праці персоналу для зростання суспільного добробуту; по-друге, змінюють пріоритети у виборі важелів та інструментів державного впливу на корпоративний сектор економіки у напрямку забезпечення більш прозорих схем контролю за інвестиційними та грошовими потоками підприємств акціонерного типу із ознаками поєднання мажоритарної частки державного капіталу з пайовою участю приватного капіталу; по-третє, вимагають активізації маркетингових досліджень корпоративного сектору економіки, адже майже 2/3 із кількості акціонерних товариств відносяться до закритого типу і така тенденція буде посилюватися, зважаючи на урядові проекти з приватизації в найближчі роки. Крім того, як зазначають аналітики, зазначені вище нововведення здатні похитнути умови сталого співіснування акціонерів, що було оформлене акціонерною угодою, навіть в товариствах без державної частки, адже прийняття цього Закону є достатнім приводом для більш глибокого аналізу відповідних домовленостей та внесення необхідних змін у моделі корпоративного управління.

Мета дослідження. Довести практичну цінність теорії формування капіталу і визначити актуальні напрямки маркетингових досліджень підприємств

корпоративного сектору економіки в умовах поглиблення кризи та активного перерозподілу ринкової влади виступає основною метою даної наукової роботи.

Аналіз останніх публікацій. Важливе значення в умовах поглиблення кризи в Україні має формування суспільних інститутів і цінностей, механізму державного регулювання в забезпеченні ефективної роботи ринків для уникнення чи запобігання ринкових невдач, адже більше 40% промислових підприємств в 2014р. були збитковими, а дефіцит їх обігових коштів ставить перед необхідністю залучати зовнішні джерела фінансування, в тому числі через емісію цінних паперів чи продаж частки акціонерного капіталу на вторинних ринках.

Інституціональна теорія генетично і логічно пов'язана з теорією бюрократії, авторитету і влади, розробленою видатним німецьким вченим М. Вебером [4]. Адекватність практики господарювання сучасних підприємств припущенням, що лежать в основі неокласичної економіки та ідеології вільного ринку, сьогодні вже викликає дуже великі сумніви, зважаючи на зростаюче значення політичного та олігархічного капіталу на процеси трансформації економіки [5]. Тому більшість спеціалістів з теорії фінансів і економіки підприємства відмовилися від використання неокласичної моделі в практиці менеджменту на користь моделі ринкової вартості підприємства [6 - 10].

Виклад основного матеріалу. З розвитком ринку капіталу підприємство може стати повноправним предметом ринкового обороту (або товаром), а також господарським благом, оскільки правовий захист власності і поважання її принципів дають право його власнику – в рамках діючого правового порядку – до вільного прийняття альтернативного рішення про використання предмету власності, що розширює простір свободи підприємницької діяльності (у тому числі право на трансфер власності). Назви ключових показників управління вартістю і цінністю стали об'єктами ринкового обміну – EVA (Economic Value Added) і MVA (Market Value Added) – торгові марки Stern Stewart; CFROI (Cash Flow Return on Investment) – торгова марка Holt Value Associates,LP; EV + (Enterprise Value Added) – торгова марка Sharevalue [11, 12].

Сфера дії законів вартості і закону спадаючої граничної продуктивності обмежується кругопотоком приватного капіталу при наростаючій тенденції збільшення частки акціонерних товариств закритого типу. З практичної точки зору підвищений інтерес викликають питання оцінювання процесів створення вартості та перспектив її зростання.

Вимірювання в матеріальних системах, як суб'єктно-об'єктний полімірний процес, зводиться до визначення міри як форми прояву властивостей економічних систем, які умовно діляться на варіантні, що властиві для певного класу чи різновиду матеріальних систем, та інваріантні (загальні або всезагальні), які характерні для цілої низки таких систем. Прикладом інваріантної властивості будь-яких економічних інгредієнтів (ресурсів і продуктів) є їх вартість, а формування реального ефекту (вартості, цінності) в часі відбувається по-особливому через те, що ефект може бути ніби «розкладеним» у часі (має місце запізнювання в часі наслідків певних дій). Ще в 1922 році у Парижі всесвітньо-відомий французький філософ Анрі Бергсон відстоював ідею співіснування

корпоративного сектору економіки в умовах поглиблення кризи та активного перерозподілу ринкової влади виступає основною метою даної наукової роботи.

Аналіз останніх публікацій. Важливе значення в умовах поглиблення кризи в Україні має формування суспільних інститутів і цінностей, механізму державного регулювання в забезпеченні ефективної роботи ринків для уникнення чи запобігання ринкових невдач, адже більше 40% промислових підприємств в 2014р. були збитковими, а дефіцит їх обігових коштів ставить перед необхідністю залучати зовнішні джерела фінансування, в тому числі через емісію цінних паперів чи продаж частки акціонерного капіталу на вторинних ринках.

Інституціональна теорія генетично і логічно пов'язана з теорією бюрократії, авторитету і влади, розробленою видатним німецьким вченим М. Вебером [4]. Адекватність практики господарювання сучасних підприємств припущенням, що лежать в основі неокласичної економіки та ідеології вільного ринку, сьогодні вже викликає дуже великі сумніви, зважаючи на зростаюче значення політичного та олігархічного капіталу на процеси трансформації економіки [5]. Тому більшість спеціалістів з теорії фінансів і економіки підприємства відмовилися від використання неокласичної моделі в практиці менеджменту на користь моделі ринкової вартості підприємства [6 - 10].

Виклад основного матеріалу. З розвитком ринку капіталу підприємство може стати повноправним предметом ринкового обороту (або товаром), а також господарським благом, оскільки правовий захист власності і поважання її принципів дають право його власнику – в рамках діючого правового порядку – до вільного прийняття альтернативного рішення про використання предмету власності, що розширює простір свободи підприємницької діяльності (у тому числі право на трансфер власності). Назви ключових показників управління вартістю і цінністю стали об'єктами ринкового обміну – EVA (Economic Value Added) і MVA (Market Value Added) – торгові марки Stern Stewart; CFROI (Cash Flow Return on Investment) – торгова марка Holt Value Associates,LP; EV + (Enterprise Value Added) – торгова марка Sharevalue [11, 12].

Сфера дії законів вартості і закону спадаючої граничної продуктивності обмежується кругопотоком приватного капіталу при наростаючій тенденції збільшення частки акціонерних товариств закритого типу. З практичної точки зору підвищений інтерес викликають питання оцінювання процесів створення вартості та перспектив її зростання.

Вимірювання в матеріальних системах, як суб'єктно-об'єктний полімірний процес, зводиться до визначення міри як форми прояву властивостей економічних систем, які умовно діляться на варіантні, що властиві для певного класу чи різновиду матеріальних систем, та інваріантні (загальні або всезагальні), які характерні для цілої низки таких систем. Прикладом інваріантної властивості будь-яких економічних інгредієнтів (ресурсів і продуктів) є їх вартість, а формування реального ефекту (вартості, цінності) в часі відбувається по-особливому через те, що ефект може бути ніби «розкладеним» у часі (має місце запізнювання в часі наслідків певних дій). Ще в 1922 році у Парижі всесвітньо-відомий французький філософ Анрі Бергсон відстоював ідею співіснування

безлічі «живих» часів і Бергсонівський «живий» час належать до фундаментальних, невід’ємних властивостей становлення, безповоротності, а модель часу, як кристалізована серія моментів, виступає нині як ефективний практичний інструмент контролю за ситуаціями. «Тільки усередині мене є процес організації і взаємопроникнення, створюючий реально триваючий час. Лише завдяки моему внутрішньому маятнику, що відмірює коливання минулого, я можу відчутти ритм теперішнього часу» [13].

Вважаємо, що економічний і маркетинговий аналіз часу та його «ресурсної функції» несе нову інформацію і вправі виступати основою для вирішення деяких суперечностей сучасності (типу: «нова економіка» – «стара економіка», легального і нелегального бізнесу, між реальним і фіктивним, спекулятивним капіталом, між фізичним та інтелектуальним капіталом, між національним і транснаціональним капіталом, між традиційним і новітнім маркетингом тощо).

Через різні моделі вартісного менеджменту регулюється поведінка ринкових суб’єктів, які є предметом дослідження біхевіористичної теорії (від англ. – behaviour – поведінка), яка в меншій мірі цікавиться самими цілями підприємства, а більше – їх походженням або генезисом всередині підприємства. Ця теорія виникла на основі концепції «обмеженої раціональності», коли економічні агенти надають перевагу деякому «задовільному рівню» і не приймають ризикованих управлінських рішень. Своєю появою ця теорія найбільше зобов’язана американським економістам Саерту і Маршу, які розглядали систему цілей розвитку підприємства як результат домовленості між окремими особами, причому до умов домовленості відносили п’ять основних цілей, що стосуються виробництва, запасів, продаж, частки на ринку і прибутку (стабілізатором у системі цілей управління розглядалася певна рента, яку отримують різні групи осіб понад ту суму, яку вони залишають підприємству).

В неокласичній теорії фірми розглядається такий виробник, що виготовляє єдиний товар в умовах досконалої конкуренції, а стратегічні рішення є прерогативою власника компанії, мета якого – максимізація прибутку в короткостроковому періоді. Такий підхід викликає широку дискусію і критику зі сторони фінансистів, оскільки критерій максимізації прибутку, що вибирається власником, унеможливує оцінку ризиків та очікуваних вигод альтернативних інвестиційних проектів (наприклад, проектів, що мають високу цінність з точки зору екологічного чи соціального маркетингу). Ця теорія успадкувала такі постулати механізму функціонування ринкового механізму як :

- саморегульованість економіки;
- ефективність цінової інформації (абсолютну гнучкість цін та їх швидкої реакції на порушення ринкової рівноваги);
- тотожність умов заощадження та інвестування;
- наявність прозорої інформації про ринки та конкурентне середовище;
- діють ефективні механізми розвитку фондових бірж, індекси розвитку яких адекватно відображають тренди розвитку реального та фінансового секторів економіки.

безлічі «живих» часів і Бергсонівський «живий» час належать до фундаментальних, невід’ємних властивостей становлення, безповоротності, а модель часу, як кристалізована серія моментів, виступає нині як ефективний практичний інструмент контролю за ситуаціями. «Тільки усередині мене є процес організації і взаємопроникнення, створюючий реально триваючий час. Лише завдяки моему внутрішньому маятнику, що відмірює коливання минулого, я можу відчутти ритм теперішнього часу» [13].

Вважаємо, що економічний і маркетинговий аналіз часу та його «ресурсної функції» несе нову інформацію і вправі виступати основою для вирішення деяких суперечностей сучасності (типу: «нова економіка» – «стара економіка», легального і нелегального бізнесу, між реальним і фіктивним, спекулятивним капіталом, між фізичним та інтелектуальним капіталом, між національним і транснаціональним капіталом, між традиційним і новітнім маркетингом тощо).

Через різні моделі вартісного менеджменту регулюється поведінка ринкових суб’єктів, які є предметом дослідження біхевіористичної теорії (від англ. – behaviour – поведінка), яка в меншій мірі цікавиться самими цілями підприємства, а більше – їх походженням або генезисом всередині підприємства. Ця теорія виникла на основі концепції «обмеженої раціональності», коли економічні агенти надають перевагу деякому «задовільному рівню» і не приймають ризикованих управлінських рішень. Своєю появою ця теорія найбільше зобов’язана американським економістам Саерту і Маршу, які розглядали систему цілей розвитку підприємства як результат домовленості між окремими особами, причому до умов домовленості відносили п’ять основних цілей, що стосуються виробництва, запасів, продаж, частки на ринку і прибутку (стабілізатором у системі цілей управління розглядалася певна рента, яку отримують різні групи осіб понад ту суму, яку вони залишають підприємству).

В неокласичній теорії фірми розглядається такий виробник, що виготовляє єдиний товар в умовах досконалої конкуренції, а стратегічні рішення є прерогативою власника компанії, мета якого – максимізація прибутку в короткостроковому періоді. Такий підхід викликає широку дискусію і критику зі сторони фінансистів, оскільки критерій максимізації прибутку, що вибирається власником, унеможливує оцінку ризиків та очікуваних вигод альтернативних інвестиційних проектів (наприклад, проектів, що мають високу цінність з точки зору екологічного чи соціального маркетингу). Ця теорія успадкувала такі постулати механізму функціонування ринкового механізму як :

- саморегульованість економіки;
- ефективність цінової інформації (абсолютну гнучкість цін та їх швидкої реакції на порушення ринкової рівноваги);
- тотожність умов заощадження та інвестування;
- наявність прозорої інформації про ринки та конкурентне середовище;
- діють ефективні механізми розвитку фондових бірж, індекси розвитку яких адекватно відображають тренди розвитку реального та фінансового секторів економіки.

В цій теорії підприємство розглядається як таке, що завжди діє раціонально, прагне до оптимізації прибутку, володіє досконалою інформацією щодо формування альтернатив і вибору оптимального рішення. Ґрунтуючись на маржинальному аналізі граничних витрат і граничних доходів ($MC = MR$), ця теорія має наступні ключові моменти: обминає роль підприємця і, відповідно, стратегічне значення ключових компетенцій працівників на кожному робочому місці; нема альтернатив вибору цінових і виробничих стратегій, що звужує маневреність управлінських рішень; витрати на отримання ринкової інформації рівні нулю, тобто ігнорується роль трансакційних витрат, які мають сильну диференціацію для малих і великих підприємств, для підприємств акціонерного та неакціонерного типу [14]; розглядається фірма з однорідною виробничою функцією або функцію із сталою еластичністю заміщення, що отримує ефекти масштабів виробництва, тобто ігнорується цінність часу як стратегічного ресурсу і факт наявності активних інноваційних центрів, що руйнують будь-яку рівновагу – у фінансовій системі координат чи стосовно балансу політичних сил на ринку.

В новій ринковій теорії (праця Дж. М. Кейса «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» (1936), було піддано гострій критиці механізм ринкового саморегулювання і доведена необхідність активного державного втручання в економіку і запропоновані інструменти регулювання. За Кейнсом, досягнення повної зайнятості можливе при наявності ефективного попиту, який гальмують два фактори: психологія споживача і зниження ефективності інвестицій (із збільшенням розмірів нагромадженого капіталу норма прибутку знижується пропорційно закону спадної продуктивності капіталу). Для вирішення проблеми цінності необхідно було поєднати корисність із суспільними витратами, створити загальну теорію зіставлення результатів та витрат капіталу.

Капітал як такий не є продуктом природи, а виступає як результат суспільно-історичного розвитку діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин і вищої форми суспільного поділу праці в умовах глобалізації бізнесу. Тому лише діалектичний метод пізнання категорії «капітал» виводить припущення щодо умов формування капіталу до самого початку – до змісту, економічного фундаменту відповідної якості, який уможливує самозростання вартості.

Процеси формування та оцінювання вартості завжди базуються на певних припущеннях, які стосуються, зокрема, якісної характеристики майбутніх обмінних матеріально-речових та комунікаційних процесів на вході і виході підприємства. Тому і фактори, що визначають ціну капіталу, не можуть замикатися якоюсь локальною сферою виробничо-розподільчих відносин. У зв'язку з тим більшість проблем, які розглядаються як фінансові, як правило, мають нефінансовий аспект (політико-правовий, організаційно-управлінський, соціальний, маркетинговий тощо) . Наприклад, проблеми ліквідності активів підприємства, маркетингового і підприємницького ризику – це одночасно і проблеми якості маркетингового та інвестиційного менеджменту, а також ефективності проєктів з маркетингових досліджень ринків чи суб'єктів інституційного середовища,

В цій теорії підприємство розглядається як таке, що завжди діє раціонально, прагне до оптимізації прибутку, володіє досконалою інформацією щодо формування альтернатив і вибору оптимального рішення. Ґрунтуючись на маржинальному аналізі граничних витрат і граничних доходів ($MC = MR$), ця теорія має наступні ключові моменти: обминає роль підприємця і, відповідно, стратегічне значення ключових компетенцій працівників на кожному робочому місці; нема альтернатив вибору цінових і виробничих стратегій, що звужує маневреність управлінських рішень; витрати на отримання ринкової інформації рівні нулю, тобто ігнорується роль трансакційних витрат, які мають сильну диференціацію для малих і великих підприємств, для підприємств акціонерного та неакціонерного типу [14]; розглядається фірма з однорідною виробничою функцією або функцію із сталою еластичністю заміщення, що отримує ефекти масштабів виробництва, тобто ігнорується цінність часу як стратегічного ресурсу і факт наявності активних інноваційних центрів, що руйнують будь-яку рівновагу – у фінансовій системі координат чи стосовно балансу політичних сил на ринку.

В новій ринковій теорії (праця Дж. М. Кейса «Загальна теорія зайнятості, відсотка та грошей» (1936), було піддано гострій критиці механізм ринкового саморегулювання і доведена необхідність активного державного втручання в економіку і запропоновані інструменти регулювання. За Кейнсом, досягнення повної зайнятості можливе при наявності ефективного попиту, який гальмують два фактори: психологія споживача і зниження ефективності інвестицій (із збільшенням розмірів нагромадженого капіталу норма прибутку знижується пропорційно закону спадної продуктивності капіталу). Для вирішення проблеми цінності необхідно було поєднати корисність із суспільними витратами, створити загальну теорію зіставлення результатів та витрат капіталу.

Капітал як такий не є продуктом природи, а виступає як результат суспільно-історичного розвитку діалектичної взаємодії продуктивних сил і виробничих відносин і вищої форми суспільного поділу праці в умовах глобалізації бізнесу. Тому лише діалектичний метод пізнання категорії «капітал» виводить припущення щодо умов формування капіталу до самого початку – до змісту, економічного фундаменту відповідної якості, який уможливує самозростання вартості.

Процеси формування та оцінювання вартості завжди базуються на певних припущеннях, які стосуються, зокрема, якісної характеристики майбутніх обмінних матеріально-речових та комунікаційних процесів на вході і виході підприємства. Тому і фактори, що визначають ціну капіталу, не можуть замикатися якоюсь локальною сферою виробничо-розподільчих відносин. У зв'язку з тим більшість проблем, які розглядаються як фінансові, як правило, мають нефінансовий аспект (політико-правовий, організаційно-управлінський, соціальний, маркетинговий тощо) . Наприклад, проблеми ліквідності активів підприємства, маркетингового і підприємницького ризику – це одночасно і проблеми якості маркетингового та інвестиційного менеджменту, а також ефективності проєктів з маркетингових досліджень ринків чи суб'єктів інституційного середовища,

зокрема, кредитно-фінансових структур, фондових бірж, компаній з управління активами.

Значимість маркетингових аспектів у процесі корпоративного управління і формування вартості підприємства істотно зростає в умовах невизначеності ринкового середовища в Україні, посиленого впливу олігархічного капіталу на діалектику структури і функцій підприємств малого і середнього бізнесу, що обслуговують потреби монополістичних груп [14 - 18].

Корпоративному менеджменту необхідно дати грамотну відповідь на актуальні питання сьогодення:

- як зміниться ланцюг вартості при переформатуванні бізнесу і створенні мереж вартості, в яких регулювання матеріальних і фінансових потоків через інформаційні системи-модулі вимагає іншої ієрархії функцій, видів діяльності, впровадження нових принципів внутрішнього управління взаємовідносинами і змінами;

- як позиціонувати стратегічно важливих внутрішніх клієнтів за видами діяльності при зростаючій проблемі їх міграції у конкурентному середовищі;

- як зміниться співвідношення основних і підтримуючих видів діяльності чи навіть пройде процес трансформації одних в інші при здійсненні політики диверсифікації виробництва, проектів реалізації енергоощадних технологій, ауторсінгу, впровадженні євростандартів, гармонізації фінансової звітності згідно міжнародних стандартів;

- які індикатори необхідно розробити для того, щоб адекватно оцінити моделі поведінки підприємницьких структур на нові виклики часу в умовах кризи, яким чином їх ідентифікувати як унікальні здібності і стійкість (чи, навпаки, неспроможність менеджменту);

- наскільки реальною є участь в управлінні інноваційною діяльністю міноритарних акціонерів відкритих акціонерних товариств при посиленому тиску на прийняття інвестиційних і маркетингових рішень основних власників контрольного пакету акцій.

Особливу роль у процесах формування вартості відіграє гнучкість маркетингового менеджменту та ефективність політики опціонів, пов'язаними з викупом і поглинаннями, реальними та фінансовими активами, опціонами на «переключення». Тобто змінюється кількісно-якісний склад об'єктів маркетингових досліджень, що проводяться з метою оцінювання перспектив створення вартості в різних сферах діяльності підприємств.

Висновки і напрямки подальших наукових досліджень. Менеджери підприємств повинні бути зорієнтовані на вибір таких стратегічних управлінських рішень, які передбачають нову філософію вартісно-орієнтованого бізнесу з відповідними ключовими параметрами маркетингу.

Якісна зміна стратегічно важливих факторів успіху при активному перерозподілі ринкової влади в Україні, недовіра важелів державного регулювання капіталізаційних процесів, зміна механізму взаємодії державного і приватного капіталу та інструментів корпоративного управління з початку 2016 року, втрата раніше освоєних ринків і власного капіталу через події в Криму і

зокрема, кредитно-фінансових структур, фондових бірж, компаній з управління активами.

Значимість маркетингових аспектів у процесі корпоративного управління і формування вартості підприємства істотно зростає в умовах невизначеності ринкового середовища в Україні, посиленого впливу олігархічного капіталу на діалектику структури і функцій підприємств малого і середнього бізнесу, що обслуговують потреби монополістичних груп [14 - 18].

Корпоративному менеджменту необхідно дати грамотну відповідь на актуальні питання сьогодення:

- як зміниться ланцюг вартості при переформатуванні бізнесу і створенні мереж вартості, в яких регулювання матеріальних і фінансових потоків через інформаційні системи-модулі вимагає іншої ієрархії функцій, видів діяльності, впровадження нових принципів внутрішнього управління взаємовідносинами і змінами;

- як позиціонувати стратегічно важливих внутрішніх клієнтів за видами діяльності при зростаючій проблемі їх міграції у конкурентному середовищі;

- як зміниться співвідношення основних і підтримуючих видів діяльності чи навіть пройде процес трансформації одних в інші при здійсненні політики диверсифікації виробництва, проектів реалізації енергоощадних технологій, ауторсінгу, впровадженні євростандартів, гармонізації фінансової звітності згідно міжнародних стандартів;

- які індикатори необхідно розробити для того, щоб адекватно оцінити моделі поведінки підприємницьких структур на нові виклики часу в умовах кризи, яким чином їх ідентифікувати як унікальні здібності і стійкість (чи, навпаки, неспроможність менеджменту);

- наскільки реальною є участь в управлінні інноваційною діяльністю міноритарних акціонерів відкритих акціонерних товариств при посиленому тиску на прийняття інвестиційних і маркетингових рішень основних власників контрольного пакету акцій.

Особливу роль у процесах формування вартості відіграє гнучкість маркетингового менеджменту та ефективність політики опціонів, пов'язаними з викупом і поглинаннями, реальними та фінансовими активами, опціонами на «переключення». Тобто змінюється кількісно-якісний склад об'єктів маркетингових досліджень, що проводяться з метою оцінювання перспектив створення вартості в різних сферах діяльності підприємств.

Висновки і напрямки подальших наукових досліджень. Менеджери підприємств повинні бути зорієнтовані на вибір таких стратегічних управлінських рішень, які передбачають нову філософію вартісно-орієнтованого бізнесу з відповідними ключовими параметрами маркетингу.

Якісна зміна стратегічно важливих факторів успіху при активному перерозподілі ринкової влади в Україні, недовіра важелів державного регулювання капіталізаційних процесів, зміна механізму взаємодії державного і приватного капіталу та інструментів корпоративного управління з початку 2016 року, втрата раніше освоєних ринків і власного капіталу через події в Криму і

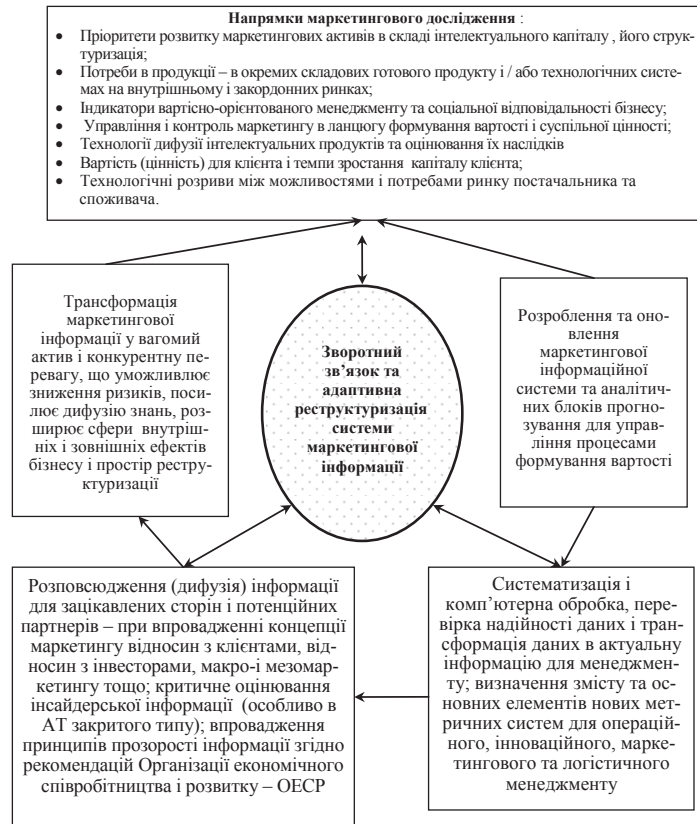


Рис. 2.2 – Стратегічний інформаційний цикл маркетингового дослідження процесу формування вартості підприємства та аналіз її динаміки у зовнішньому оточенні [17, с. 65]

на Донбасі, – всі ці явища порушують стабільність діючих корпоративних структур і, відповідно, виникає необхідність вдосконалення теоретико-методичних положень щодо ідентифікації нових джерел формування вартості та її структуризації. Це означає, що розвиток економічних наук, філософії маркетингу і нових ІТ-технологій визначатимуть нові напрямки подальших досліджень проблем формування вартості та потенціалу зростання капіталізації з врахуванням перспектив діяльності українських підприємств у європейському економічному просторі.

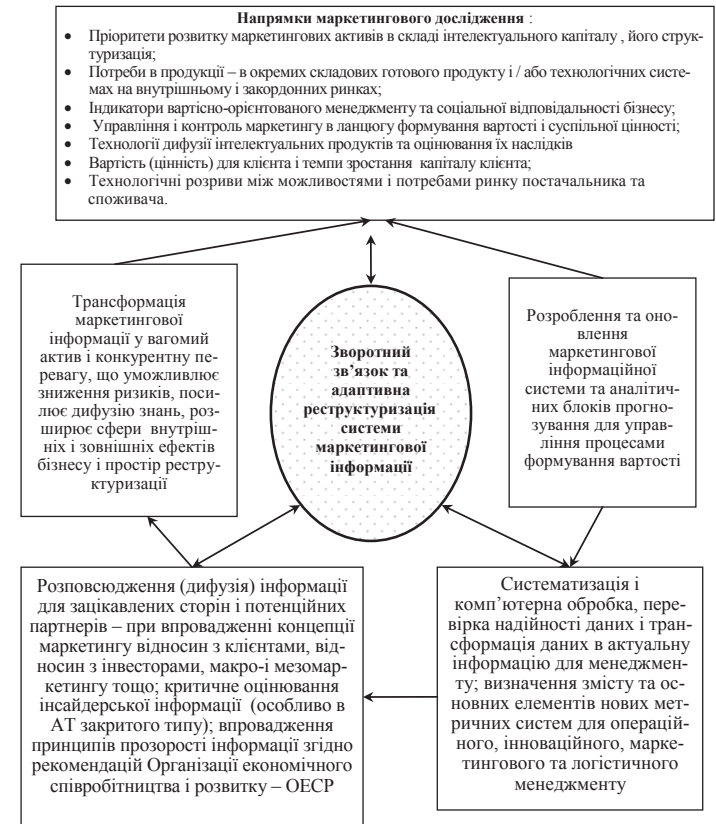


Рис. 2.2 – Стратегічний інформаційний цикл маркетингового дослідження процесу формування вартості підприємства та аналіз її динаміки у зовнішньому оточенні [17, с. 65]

на Донбасі, – всі ці явища порушують стабільність діючих корпоративних структур і, відповідно, виникає необхідність вдосконалення теоретико-методичних положень щодо ідентифікації нових джерел формування вартості та її структуризації. Це означає, що розвиток економічних наук, філософії маркетингу і нових ІТ-технологій визначатимуть нові напрямки подальших досліджень проблем формування вартості та потенціалу зростання капіталізації з врахуванням перспектив діяльності українських підприємств у європейському економічному просторі.

Список використаних джерел до п. 2.7

1. Вступив в силу новый закон «Про акціонерні товариства» Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60187>
2. Порошенко затвердив зміни до скандального закону «Про акціонерні товариства» <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60187> Актуально на: 25.03.15
3. Нові зміни в закон про акціонерні товариства Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.sk.ua/ua/news/2778>
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: пер. с нем. / М. Вебер. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 350 с.
5. Дементьев В. В. Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. – 2004, Том.2, №4, с.74 - 85, с.79
6. VBM-управление, основанное на стоимости: корпоративный ответ революции акционеро // Пер. с англ. Под научн. рук. О. Б. Максимовой, И. Ю. Шараповой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 272с., С. 51
7. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 272с.
8. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 372с.
9. Stachowicz-Stanush A. Zarządanie przez wartości – kolejna moda czy gwarancja sukcesu // Przegląd organizacji 7 - 8, 2001, s. 40 - 41
10. Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management): как обеспечить ценность для акционеров: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2006. – 190с.,с. 10, с.26, с.163.
11. Савельев Є. Новітній маркетинг: теоретичні і практичні аспекти // Вісник ТАНГ, 2005. – №3
12. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1340с., с. 173,с. 175, с. 555
13. Реале Д., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней. – Т. 4. – От романтизма до наших дней. СПб., 1997. – с. 492, с. 876
14. Васильева Т. А., Боярко І. М. Трансакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури / Вісник СумДУ. – Серія «Економіка», 2012. – № 4. – С. 125 - 129
15. Гэмбл Поль Р., Тапп, Марселла Э. Марселла, М. Стоун. Маркетинговая революция:радикально новый подход к превращению бизнеса, торговой марки и получения практических результатов / Пер. с англ.; за научн ред. И. В. Тараненко. – Днепропетровск. – Баланс-Бизнес Букс, 2007. – 448с.
16. Бейкер М. Дж. Маркетинг – философия или функция? // Теория маркетинга. – СПб., – 2002, С.21 - 27
17. Niestrój R. Rola marketing w tworzeniu wartości firmy // Marketingowe strategie budowania wartości przedsiębiorstwa / red. Nauk. Anna Chubala, Wyd. Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, 2006. – 547s., s. 38 - 52

Список використаних джерел до п. 2.7

1. Вступив в силу новый закон «Про акціонерні товариства» Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60187>
2. Порошенко затвердив зміни до скандального закону «Про акціонерні товариства» <http://www.asmap.org.ua/index1.php?id=60187> Актуально на: 25.03.15
3. Нові зміни в закон про акціонерні товариства Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.sk.ua/ua/news/2778>
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма: пер. с нем. / М. Вебер. – Ивано-Франковск: Ист-Вью, 2002. – 350 с.
5. Дементьев В. В. Власть и трансформационная экономика // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. – 2004, Том.2, №4, с.74 - 85, с.79
6. VBM-управление, основанное на стоимости: корпоративный ответ революции акционеро // Пер. с англ. Под научн. рук. О. Б. Максимовой, И. Ю. Шараповой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 272с., С. 51
7. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: Пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 272с.
8. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 372с.
9. Stachowicz-Stanush A. Zarządanie przez wartości – kolejna moda czy gwarancja sukcesu // Przegląd organizacji 7 - 8, 2001, s. 40 - 41
10. Эшуорт Г., Джеймс П. Менеджмент, основанный на ценности (Value-based management): как обеспечить ценность для акционеров: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2006. – 190с.,с. 10, с.26, с.163.
11. Савельев Є. Новітній маркетинг: теоретичні і практичні аспекти // Вісник ТАНГ, 2005. – №3
12. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов; Пер. с англ. – 4-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1340с., с. 173,с. 175, с. 555
13. Реале Д., Антисери Д. Западная философия от истоков до наших дней. – Т. 4. – От романтизма до наших дней. СПб., 1997. – с. 492, с. 876
14. Васильева Т. А., Боярко І. М. Трансакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури / Вісник СумДУ. – Серія «Економіка», 2012. – № 4. – С. 125 - 129
15. Гэмбл Поль Р., Тапп, Марселла Э. Марселла, М. Стоун. Маркетинговая революция:радикально новый подход к превращению бизнеса, торговой марки и получения практических результатов / Пер. с англ.; за научн ред. И. В. Тараненко. – Днепропетровск. – Баланс-Бизнес Букс, 2007. – 448с.
16. Бейкер М. Дж. Маркетинг – философия или функция? // Теория маркетинга. – СПб., – 2002, С.21 - 27
17. Niestrój R. Rola marketing w tworzeniu wartości firmy // Marketingowe strategie budowania wartości przedsiębiorstwa / red. Nauk. Anna Chubala, Wyd. Ekonomiczna w Krakowie, Kraków, 2006. – 547s., s. 38 - 52

18. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства / [монографія]: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. –428с.

19. Мних О. Б. Характеристика капіталізаційних процесів в умовах глобалізації фондових ринків і розвитку інноваційної діяльності [Кол. мон.] / Стратегічне управління національним економічним розвитком // за заг. ред. О. В. Кендюхова, Донецьк, ДНВЗ «ДонНТУ», 2013. – 338с. С. 217 - 228

3. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ, БЮДЖЕТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

3.1 Проблематика процесу розгляду та затвердження бюджету в умовах ринкових трансформацій в Україні

Модель бюджетного процесу на засадах демократії та ринкових відносин є найкращою альтернативою у виборі шляху стратегічного розвитку України. З огляду на це особливо важливим є здійснення аналізу технологій бюджетного процесу в контексті демократичних перетворень, адже від стану особливостей функціонування демократичної й ринкової системи безпосередньо залежить порядок прийняття державних рішень у бюджетній сфері.

Бюджетний процес – це дуже складне та багатогранне явище. Згідно з Бюджетним кодексом України, бюджетний процес в нашій державі означено як регламентований законодавством порядок складання, розгляду, затвердження та виконання закону про Державний бюджет України або рішення про місцевий бюджет, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства [1]. Бюджетний процес включає чотири стадії: складання проектів бюджету; розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); виконання бюджету з урахуванням внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і ухвалення рішення щодо нього [1].

Наукова спільнота приділяє значну увагу процесам складання та виконання бюджетів, оскільки від наукової обґрунтованості методології складання бюджету та управлінсько-організаційних дій щодо мобілізації запланованих доходів та фінансування видатків залежатиме фінансовий стан відповідних утворень, а відтак – і їхня спроможність виконувати визначені функції та зобов'язання.

Проте однією з найскладніших проблем, що завжди супроводжує бюджетний процес в Україні, є розгляд та затвердження закону про Державний бюджет України, а точніше хронічна несвочасність та неузгодженість органів державної влади та управління при ухваленні головного фінансового документа держави.

Історично розвиток суспільства побудований на суперечності та одночасній єдності інтересів представників влади і громадян. Як правило, уряд, здобу-

18. Мних О. Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства / [монографія]: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. –428с.

19. Мних О. Б. Характеристика капіталізаційних процесів в умовах глобалізації фондових ринків і розвитку інноваційної діяльності [Кол. мон.] / Стратегічне управління національним економічним розвитком // за заг. ред. О. В. Кендюхова, Донецьк, ДНВЗ «ДонНТУ», 2013. – 338с. С. 217 - 228

3. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ, БЮДЖЕТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК СТРАТЕГІЧНІ ІНСТРУМЕНТИ ЕКОНОМІЧНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

3.1 Проблематика процесу розгляду та затвердження бюджету в умовах ринкових трансформацій в Україні

Модель бюджетного процесу на засадах демократії та ринкових відносин є найкращою альтернативою у виборі шляху стратегічного розвитку України. З огляду на це особливо важливим є здійснення аналізу технологій бюджетного процесу в контексті демократичних перетворень, адже від стану особливостей функціонування демократичної й ринкової системи безпосередньо залежить порядок прийняття державних рішень у бюджетній сфері.

Бюджетний процес – це дуже складне та багатогранне явище. Згідно з Бюджетним кодексом України, бюджетний процес в нашій державі означено як регламентований законодавством порядок складання, розгляду, затвердження та виконання закону про Державний бюджет України або рішення про місцевий бюджет, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства [1]. Бюджетний процес включає чотири стадії: складання проектів бюджету; розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); виконання бюджету з урахуванням внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет); підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і ухвалення рішення щодо нього [1].

Наукова спільнота приділяє значну увагу процесам складання та виконання бюджетів, оскільки від наукової обґрунтованості методології складання бюджету та управлінсько-організаційних дій щодо мобілізації запланованих доходів та фінансування видатків залежатиме фінансовий стан відповідних утворень, а відтак – і їхня спроможність виконувати визначені функції та зобов'язання.

Проте однією з найскладніших проблем, що завжди супроводжує бюджетний процес в Україні, є розгляд та затвердження закону про Державний бюджет України, а точніше хронічна несвочасність та неузгодженість органів державної влади та управління при ухваленні головного фінансового документа держави.

Історично розвиток суспільства побудований на суперечності та одночасній єдності інтересів представників влади і громадян. Як правило, уряд, здобу-

вши владу, намагається посилити свій вплив на суспільство через відповідну політику, використовуючи законодавство й адміністративний ресурс. При цьому політику використовують для пошуку компромісу між інтересами влади і суспільства [2, с. 13].

На сучасному етапі у сфері бюджетних відносин в Україні відбувається поєднання двох координаційних сил – ринкового регулювання та прийняття державно-управлінських рішень через процес представництва суспільних інтересів. Вплив громадської думки на вітчизняну бюджетну політику в умовах переходу від планової до ринкової економіки і формування демократичного суспільства призвів до того, що бюджет став «заручником» популістських гасел та відповідних рішень влади [3, с. 6].

Розгляд та затвердження бюджету – це складне явище, що поєднує інтереси різного спрямування й обумовлює означення тих аспектів, які стосуються економічних передумов розробки та прийняття бюджетних рішень, взаємозв'язку між різними гілками влади у формуванні та розподілі бюджетних коштів, наявності економічних і політичних інтересів різних політичних партій, депутатських фракцій, промислово-фінансових груп, окремих депутатів тощо.

Висока результативність управління бюджетним процесом можлива лише у випадку належного рівня процедури розгляду та затвердження бюджету, від успішного здійснення якої, також як і всіх інших стадій бюджетного процесу, безпосередньо залежить дієвість та ефективність бюджетної політики держави та органів місцевого самоврядування. Іншими словами, ефективність бюджетної політики уможливорюється лише у випадку високої ефективності проходження стадій розгляду та затвердження проекту відповідного бюджету.

Згідно постулатів теорії суспільного вибору, в умовах представницької демократії у процесі прийняття політичних рішень кожний член представницького органу (депутат) виходить перш за все із власних переваг або своїх партнерів (або у кращому випадку – переваг своїх виборців) [4, с. 23]. У сучасних державах рішення щодо доходів та видатків бюджету приймаються колективно, як правило, у представницькому органі (парламент або місцева рада) шляхом голосування. З одного боку, унаслідок застосування такого механізму начебто унеможливується вплив індивідуальних побажань членів представницького органу. Але з іншого боку, у літературі описаний механізм так званого «обміну голосами», коли депутати для вирішення своїх проблем прагнуть отримати підтримку інших депутатів за моделлю «я проголосую за твої пропозиції, а ти проголосуй за мої». Тобто, завдяки обміну голосами групи меншостей мають можливість підтримувати одна одну і утворювати ситуативну більшість [5, с. 132].

«Обмін голосами» може відбуватися публічно або непублічно, а також через так зване «пакетне голосування» (коли кожен депутат фактично голосує за рішення, яке його цікавить, але у підсумку затверджується кілька рішень). Вказане, звісно, призводить до політизації процедури розгляду та затвердження бюджетів різних рівнів, ігнорування засад і принципів бюджетного менеджменту, ігнорування законів розвитку суспільства та економіки, а врешті-решт – до ухвалення нереалістичних проектів.

вши владу, намагається посилити свій вплив на суспільство через відповідну політику, використовуючи законодавство й адміністративний ресурс. При цьому політику використовують для пошуку компромісу між інтересами влади і суспільства [2, с. 13].

На сучасному етапі у сфері бюджетних відносин в Україні відбувається поєднання двох координаційних сил – ринкового регулювання та прийняття державно-управлінських рішень через процес представництва суспільних інтересів. Вплив громадської думки на вітчизняну бюджетну політику в умовах переходу від планової до ринкової економіки і формування демократичного суспільства призвів до того, що бюджет став «заручником» популістських гасел та відповідних рішень влади [3, с. 6].

Розгляд та затвердження бюджету – це складне явище, що поєднує інтереси різного спрямування й обумовлює означення тих аспектів, які стосуються економічних передумов розробки та прийняття бюджетних рішень, взаємозв'язку між різними гілками влади у формуванні та розподілі бюджетних коштів, наявності економічних і політичних інтересів різних політичних партій, депутатських фракцій, промислово-фінансових груп, окремих депутатів тощо.

Висока результативність управління бюджетним процесом можлива лише у випадку належного рівня процедури розгляду та затвердження бюджету, від успішного здійснення якої, також як і всіх інших стадій бюджетного процесу, безпосередньо залежить дієвість та ефективність бюджетної політики держави та органів місцевого самоврядування. Іншими словами, ефективність бюджетної політики уможливорюється лише у випадку високої ефективності проходження стадій розгляду та затвердження проекту відповідного бюджету.

Згідно постулатів теорії суспільного вибору, в умовах представницької демократії у процесі прийняття політичних рішень кожний член представницького органу (депутат) виходить перш за все із власних переваг або своїх партнерів (або у кращому випадку – переваг своїх виборців) [4, с. 23]. У сучасних державах рішення щодо доходів та видатків бюджету приймаються колективно, як правило, у представницькому органі (парламент або місцева рада) шляхом голосування. З одного боку, унаслідок застосування такого механізму начебто унеможливується вплив індивідуальних побажань членів представницького органу. Але з іншого боку, у літературі описаний механізм так званого «обміну голосами», коли депутати для вирішення своїх проблем прагнуть отримати підтримку інших депутатів за моделлю «я проголосую за твої пропозиції, а ти проголосуй за мої». Тобто, завдяки обміну голосами групи меншостей мають можливість підтримувати одна одну і утворювати ситуативну більшість [5, с. 132].

«Обмін голосами» може відбуватися публічно або непублічно, а також через так зване «пакетне голосування» (коли кожен депутат фактично голосує за рішення, яке його цікавить, але у підсумку затверджується кілька рішень). Вказане, звісно, призводить до політизації процедури розгляду та затвердження бюджетів різних рівнів, ігнорування засад і принципів бюджетного менеджменту, ігнорування законів розвитку суспільства та економіки, а врешті-решт – до ухвалення нереалістичних проектів.

Згідно висновку академіка НАН України В. М. Гейця, процедура розгляду та затвердження бюджетів в умовах представницької демократії завжди відображає пошук шляхів розв'язання низки суперечностей [6, с. 15]:

- між інтересами громадян як платників податків, зацікавлених у їх зниженні, й інтересами громадян як споживачами суспільних благ, що фінансуються за рахунок тих самих податків, зацікавлених у збільшенні обсягів та підвищенні якості цих благ, отже, у наявності достатніх джерел для їх фінансування;
- між інтересами різних груп платників, кожна з яких, керуючись ідеологією «безквиткового пасажира», не проти долучитися повною мірою до споживання суспільних благ, перекинувши тягар їх фінансування на інших платників;
- між виконавчої та законодавчої гілками влади, оскільки народні обра- нці, що репрезентують в парламенті об'єктивно суперечливі інтереси виборців (які одночасно є платниками податків), відстоюють позиції зростання державних або муніципальних видатків й одночасно – зниження податкового навантаження (на всіх платників або тих, чий інтерес вони лобіюють), тоді як уряд (або інші проєктанти) зацікавлені у збалансуванні доходів і видатків;
- між інтересами платників й інтересами державного апарату (державної бюрократії), зацікавленого у розширенні контрольованого ним обсягу фінансових ресурсів держави і, відповідно, підвищення податкового навантаження.

На думку академіка В. М. Гейця, правові держави в процесі тривалої еволюції винайшли шляхи розв'язання більшості з цих суперечностей, узгодження протиріч, забезпечення консенсусу інтересів. Серед цих шляхів – створення системи громадського контролю за пільговим та ефективним витрачанням бюджетних коштів, системи правових обмежень дискреційних фіскальних дій уряду та парламенту, у тому числі шляхом застосування ефективних правил і процедур прийняття бюджетних рішень [6, с. 15]. Вважаємо, що гарантії застосування та дотримання цих механізмів мають бути наведені у законодавчих актах, бути зрозумілими для учасників бюджетного процесу, громадськості та громадян, відображати правові традиції країни.

Погоджуємося з думкою провідних українських науковців, що з метою уникнення «провалів» представницької демократії необхідно запровадити законодавчі норми, спрямовані на зменшення або навіть унеможливлення імовірності ухвалення неефективних бюджетних рішень [7, с. 116]. Натомість варто розуміти, що ці норми можуть бути запроваджені лише за певного рівня зрілості суспільства, еліт та системи державного управління.

В умовах представницької демократії якість процедури розгляду та затвердження бюджету визначається також наявністю необхідної інформації та стимулів, які сприяють її перетворенню в необхідні рішення.

При розгляді і затвердженні показників бюджетів різного рівня необхідно враховувати, що проєктанти (Мінфін, місцеві фінансові органи) та розпорядники бюджетних коштів схильні занижувати дохідні статті та завищувати видаткові. Це пов'язано з намаганням проєктантів та розпорядників мінімізувати ризики недоотримання доходів, подорожчання (збільшення вартості) благ, які мають бути надані суспільству чи громаді, а також намаганням «приховати» доходи з метою отримання субвенцій і дотацій з бюджету вищого рівня. Дається взнаки і нестабільність законодавства (перш за все податкового), через що

Згідно висновку академіка НАН України В. М. Гейця, процедура розгляду та затвердження бюджетів в умовах представницької демократії завжди відображає пошук шляхів розв'язання низки суперечностей [6, с. 15]:

- між інтересами громадян як платників податків, зацікавлених у їх зниженні, й інтересами громадян як споживачами суспільних благ, що фінансуються за рахунок тих самих податків, зацікавлених у збільшенні обсягів та підвищенні якості цих благ, отже, у наявності достатніх джерел для їх фінансування;
- між інтересами різних груп платників, кожна з яких, керуючись ідеологією «безквиткового пасажира», не проти долучитися повною мірою до споживання суспільних благ, перекинувши тягар їх фінансування на інших платників;
- між виконавчої та законодавчої гілками влади, оскільки народні обра- нці, що репрезентують в парламенті об'єктивно суперечливі інтереси виборців (які одночасно є платниками податків), відстоюють позиції зростання державних або муніципальних видатків й одночасно – зниження податкового навантаження (на всіх платників або тих, чий інтерес вони лобіюють), тоді як уряд (або інші проєктанти) зацікавлені у збалансуванні доходів і видатків;
- між інтересами платників й інтересами державного апарату (державної бюрократії), зацікавленого у розширенні контрольованого ним обсягу фінансових ресурсів держави і, відповідно, підвищення податкового навантаження.

На думку академіка В. М. Гейця, правові держави в процесі тривалої еволюції винайшли шляхи розв'язання більшості з цих суперечностей, узгодження протиріч, забезпечення консенсусу інтересів. Серед цих шляхів – створення системи громадського контролю за пільговим та ефективним витрачанням бюджетних коштів, системи правових обмежень дискреційних фіскальних дій уряду та парламенту, у тому числі шляхом застосування ефективних правил і процедур прийняття бюджетних рішень [6, с. 15]. Вважаємо, що гарантії застосування та дотримання цих механізмів мають бути наведені у законодавчих актах, бути зрозумілими для учасників бюджетного процесу, громадськості та громадян, відображати правові традиції країни.

Погоджуємося з думкою провідних українських науковців, що з метою уникнення «провалів» представницької демократії необхідно запровадити законодавчі норми, спрямовані на зменшення або навіть унеможливлення імовірності ухвалення неефективних бюджетних рішень [7, с. 116]. Натомість варто розуміти, що ці норми можуть бути запроваджені лише за певного рівня зрілості суспільства, еліт та системи державного управління.

В умовах представницької демократії якість процедури розгляду та затвердження бюджету визначається також наявністю необхідної інформації та стимулів, які сприяють її перетворенню в необхідні рішення.

При розгляді і затвердженні показників бюджетів різного рівня необхідно враховувати, що проєктанти (Мінфін, місцеві фінансові органи) та розпорядники бюджетних коштів схильні занижувати дохідні статті та завищувати видаткові. Це пов'язано з намаганням проєктантів та розпорядників мінімізувати ризики недоотримання доходів, подорожчання (збільшення вартості) благ, які мають бути надані суспільству чи громаді, а також намаганням «приховати» доходи з метою отримання субвенцій і дотацій з бюджету вищого рівня. Дається взнаки і нестабільність законодавства (перш за все податкового), через що

фінансові органи не завжди можуть реально оцінити економічні наслідки впроваджених правових новел.

При формуванні видаткової частини державного бюджету нерідко приймаються відверто популістські рішення, через що виникає додатковий тиск на дохідну частину. Через це при розгляді проекту закону про Державний бюджет України виникають непоодинокі ускладнення та суперечки. В умовах представницької демократії це є досить поширеним і закономірним явищем.

В оновленій редакції Бюджетного кодексу України 2010 року правові приписи, які регулюють процедуру розгляду та затвердження Державного бюджету України, наведено у главі 7 БК, місцевих бюджетів – у главі 12 БК. Зокрема, у ст. 37 БК [1] та ст. 154 Регламенту Верховної Ради України [8] визначено порядок представлення проекту закону про Державний бюджет України Верховній Раді України, у ст. 39 БК та ст.ст. 156, 157 Регламенту ВР – порядок підготовки та розгляд Верховною Радою України проекту зазначеного закону у першому читанні, у ст. 158 Регламенту – порядок підготовки та розгляду проекту зазначеного закону у другому читанні, у ст. 159 Регламенту – порядок розгляду проекту зазначеного закону у третьому читанні. Ст. 41 БК встановлено правові приписи щодо надходжень бюджету та бюджетних призначень в разі несвочасного прийняття закону про Державний бюджет України.

Аналіз практики розгляду і затвердження бюджету в Україні протягом років Незалежності дозволяє зробити висновок, що в цій сфері існує низка значних проблем, яка знижує загальну ефективність бюджетного процесу.

Детальне законодавче регламентування послідовності і часових рамок розгляду та затвердження проекту державного бюджету, до якого чітко прив'язані у часі розгляд та затвердження місцевих бюджетів, на жаль, вираженого фактичного результату, тобто підвищення ефективності розгляду та затвердження державного бюджету, не принесло. Незважаючи на те, що законодавчо встановленим терміном затвердження закону «Про державний бюджет України» є 1 грудня року, що передувє плановому, парламент України протягом багатьох років не дотримується процесуальних вимог щодо прийняття та затвердження закону «Про Державний бюджет України», що у свою чергу створює перешкоди для реалізації фінансово-бюджетної політики урядом нашої країни і в підсумку стабільного функціонування усієї бюджетної системи України.

Внаслідок залежності фінансової бази місцевих бюджетів від державного, його несвочасне затвердження автоматично порушує бюджетний процес усіх бюджетів бюджетної системи, які змушені вже на початку нового бюджетного року спішно затверджувати свої бюджети. Така процедура не є оптимальною, оскільки, за умови достатнього рівня самостійності місцевих бюджетів (що принаймні декларується українською владою), розгляд та затвердження бюджету центрального уряду і розгляд та затвердження місцевих бюджетів – це складові двох самостійних бюджетних процесів.

Надзвичайна проблематичність прийняття державного бюджету в принципі (не говорячи про ухвалення його у встановлені законодавством терміни) обумовлюється дією низки інституційних кон'юнктурних чинників, серед яких найбільш актуальними в Україні слід вважати такі: політична нестабільність, відсутність політичного консенсусу між впливовими партіями, спроби лобію-

фінансові органи не завжди можуть реально оцінити економічні наслідки впроваджених правових новел.

При формуванні видаткової частини державного бюджету нерідко приймаються відверто популістські рішення, через що виникає додатковий тиск на дохідну частину. Через це при розгляді проекту закону про Державний бюджет України виникають непоодинокі ускладнення та суперечки. В умовах представницької демократії це є досить поширеним і закономірним явищем.

В оновленій редакції Бюджетного кодексу України 2010 року правові приписи, які регулюють процедуру розгляду та затвердження Державного бюджету України, наведено у главі 7 БК, місцевих бюджетів – у главі 12 БК. Зокрема, у ст. 37 БК [1] та ст. 154 Регламенту Верховної Ради України [8] визначено порядок представлення проекту закону про Державний бюджет України Верховній Раді України, у ст. 39 БК та ст.ст. 156, 157 Регламенту ВР – порядок підготовки та розгляд Верховною Радою України проекту зазначеного закону у першому читанні, у ст. 158 Регламенту – порядок підготовки та розгляду проекту зазначеного закону у другому читанні, у ст. 159 Регламенту – порядок розгляду проекту зазначеного закону у третьому читанні. Ст. 41 БК встановлено правові приписи щодо надходжень бюджету та бюджетних призначень в разі несвочасного прийняття закону про Державний бюджет України.

Аналіз практики розгляду і затвердження бюджету в Україні протягом років Незалежності дозволяє зробити висновок, що в цій сфері існує низка значних проблем, яка знижує загальну ефективність бюджетного процесу.

Детальне законодавче регламентування послідовності і часових рамок розгляду та затвердження проекту державного бюджету, до якого чітко прив'язані у часі розгляд та затвердження місцевих бюджетів, на жаль, вираженого фактичного результату, тобто підвищення ефективності розгляду та затвердження державного бюджету, не принесло. Незважаючи на те, що законодавчо встановленим терміном затвердження закону «Про державний бюджет України» є 1 грудня року, що передувє плановому, парламент України протягом багатьох років не дотримується процесуальних вимог щодо прийняття та затвердження закону «Про Державний бюджет України», що у свою чергу створює перешкоди для реалізації фінансово-бюджетної політики урядом нашої країни і в підсумку стабільного функціонування усієї бюджетної системи України.

Внаслідок залежності фінансової бази місцевих бюджетів від державного, його несвочасне затвердження автоматично порушує бюджетний процес усіх бюджетів бюджетної системи, які змушені вже на початку нового бюджетного року спішно затверджувати свої бюджети. Така процедура не є оптимальною, оскільки, за умови достатнього рівня самостійності місцевих бюджетів (що принаймні декларується українською владою), розгляд та затвердження бюджету центрального уряду і розгляд та затвердження місцевих бюджетів – це складові двох самостійних бюджетних процесів.

Надзвичайна проблематичність прийняття державного бюджету в принципі (не говорячи про ухвалення його у встановлені законодавством терміни) обумовлюється дією низки інституційних кон'юнктурних чинників, серед яких найбільш актуальними в Україні слід вважати такі: політична нестабільність, відсутність політичного консенсусу між впливовими партіями, спроби лобію-

вання інтересів промислово-фінансовими групами, відстоювання приватних інтересів представниками державної влади тощо [9, с. 43].

В практиці розгляду та затвердження бюджетів різних рівнів залишається не вирішеним питання щодо забезпечення прозорості та публічності, реального обговорення запланованих показників, врахування думки громадськості та окремих громадян. У п. 10 ст. 7 БК України серед принципів бюджетної системи України названо принцип публічності та прозорості, зміст якого розкривається як «інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів» [1]. Вважаємо таке трактування принципу публічності та прозорості дещо звужене. Адже навіть за умов парламентського розгляду проекту Державного бюджету широка громадськість позбавлена можливості обговорювати показники (не кажучи вже про вплив на їхнє формування) цього проекту. Крім того, законодавство України не передбачає публічності і прозорості в процесі складання (проекткування) бюджету, під час якого закладається ідеологія майбутнього бюджету, визначаються його ключові показники. Також не закріплено обов'язку парламенту та відповідних рад щодо проведення громадських слухань з питань розгляду та затвердження проекту бюджету. В цілому такий стан справ суперечить Конституції України, яка передбачає право народу України на управління державними справами.

На те, що бюджетний процес в Україні на стадії розгляду та затвердження державного бюджету є недостатньо прозорим, вказує «Індекс відкритості бюджету», який визначається кожні два роки за результатами досліджень Міжнародного бюджетного партнерства (International Budget Partnership, IBP), та базується на обсязі інформації, яку уряд надає громадськості в ході бюджетного процесу. Показник України щодо прозорості бюджету у 2012 році становив 54 бали (за шкалою від 0 до 100 балів) [10] та знизився у порівнянні з 2010 роком на 8 балів. Таким чином, наша держава відноситься до країн, які надають «деякий» доступ до інформації. В Україні цей показник значно нижче, ніж в Німеччині (71 бал), Польщі (64 бали), США (79 балів), Росії (77 балів), Чехії (68) [10].

Результат України щодо Індексу відкритості бюджету засвідчує, що нині розгляд та затвердження державного бюджету в нашій державі є досить кулуарним і відірваним від широкої громадськості процесом. Влада надає широкому загалу тільки деяку інформацію про бюджет і фінансову діяльність центрального уряду впродовж бюджетного року. Немає публічних слухань і обговорень проекту бюджету, не створюється круглих столів з відповідним висвітленням обговорень бюджету та їх результатів у ЗМІ, не приймають участь у бюджетному процесі незалежні експерти та аналітики в галузі економіки, фінансів, бюджету, а також інші особи, що зацікавлені в бюджетному процесі та результатах його реалізації.

Список використаних джерел до п. 3.1

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 № 2456 - VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13 - 19.

вання інтересів промислово-фінансовими групами, відстоювання приватних інтересів представниками державної влади тощо [9, с. 43].

В практиці розгляду та затвердження бюджетів різних рівнів залишається не вирішеним питання щодо забезпечення прозорості та публічності, реального обговорення запланованих показників, врахування думки громадськості та окремих громадян. У п. 10 ст. 7 БК України серед принципів бюджетної системи України названо принцип публічності та прозорості, зміст якого розкривається як «інформування громадськості з питань складання, розгляду, затвердження, виконання державного бюджету та місцевих бюджетів, а також контролю за виконанням державного бюджету та місцевих бюджетів» [1]. Вважаємо таке трактування принципу публічності та прозорості дещо звужене. Адже навіть за умов парламентського розгляду проекту Державного бюджету широка громадськість позбавлена можливості обговорювати показники (не кажучи вже про вплив на їхнє формування) цього проекту. Крім того, законодавство України не передбачає публічності і прозорості в процесі складання (проекткування) бюджету, під час якого закладається ідеологія майбутнього бюджету, визначаються його ключові показники. Також не закріплено обов'язку парламенту та відповідних рад щодо проведення громадських слухань з питань розгляду та затвердження проекту бюджету. В цілому такий стан справ суперечить Конституції України, яка передбачає право народу України на управління державними справами.

На те, що бюджетний процес в Україні на стадії розгляду та затвердження державного бюджету є недостатньо прозорим, вказує «Індекс відкритості бюджету», який визначається кожні два роки за результатами досліджень Міжнародного бюджетного партнерства (International Budget Partnership, IBP), та базується на обсязі інформації, яку уряд надає громадськості в ході бюджетного процесу. Показник України щодо прозорості бюджету у 2012 році становив 54 бали (за шкалою від 0 до 100 балів) [10] та знизився у порівнянні з 2010 роком на 8 балів. Таким чином, наша держава відноситься до країн, які надають «деякий» доступ до інформації. В Україні цей показник значно нижче, ніж в Німеччині (71 бал), Польщі (64 бали), США (79 балів), Росії (77 балів), Чехії (68) [10].

Результат України щодо Індексу відкритості бюджету засвідчує, що нині розгляд та затвердження державного бюджету в нашій державі є досить кулуарним і відірваним від широкої громадськості процесом. Влада надає широкому загалу тільки деяку інформацію про бюджет і фінансову діяльність центрального уряду впродовж бюджетного року. Немає публічних слухань і обговорень проекту бюджету, не створюється круглих столів з відповідним висвітленням обговорень бюджету та їх результатів у ЗМІ, не приймають участь у бюджетному процесі незалежні експерти та аналітики в галузі економіки, фінансів, бюджету, а також інші особи, що зацікавлені в бюджетному процесі та результатах його реалізації.

Список використаних джерел до п. 3.1

1. Бюджетний кодекс України. Закон України від 08.07.2010 № 2456 - VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13 - 19.

3. Юрій С. І., Дерлиця А. Ю. Державні фінанси і демократія: до проблеми реалізації бюджетного вибору / С. І. Юрій, А. Ю. Дерлиця // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 3 - 13.

4. Бьюкенен Дж. Сочинения: Серия «Нобелевские лауреаты» / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с.

5. Нуриев Р. Общественный выбор: методологические и теоретические предпосылки анализа / Р. Нуриев // Вопросы экономики. 2002. – № 8. – С. 122 - 149

6. Гесць В. М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 9 - 30.

7. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. У 6 т. – Том 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Гесць (кер. авт. кол). – К.: НДФІ, 2004. – 638 с.

8. Регламент Верховної Ради України. Закон України від 10 лютого 2010 року № 1861 - VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-17>

9. Бугай Т. В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні / Т. В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40 - 49

3.2 Сутнісна характеристика процесу формування інноваційного потенціалу соціально-економічних систем

В процесі визначення сутності будь-якого виду потенціалу економічної системи фіксується той факт, що перший сам є складною системою взаємодіючих елементів, які можуть певною мірою заміщати один одного (бути альтернативними і динамічними).

Потенціал у вищих формах його виявлення може самостійно адаптуватися та еволюціонувати з появою нових складових і за умови збалансованого оптимального співвідношення між ними.

Розглядаючи сутність процесу формування потенціалу з урахуванням того, що він сам є ієрархічною системою, слід докладніше визначити властивості та якості, притаманні системі взагалі.

На наш погляд, доцільно розрізняти якісні характеристики системи на рівнях сутності (якість системи) та прояву (набір властивостей). Під якістю системи розуміється суттєва визначеність предмету, завдяки чому він є даним, а не іншим предметом.

Якість предмету пов'язана з предметом як цілим, охоплюючи його повністю і обумовлюючи його певні властивості.

Властивість – це сторона предмету, що підкреслює його відмінність або подібність до інших предметів та виявляється у взаємодії з ними. Кожен предмет володіє певною кількістю властивостей, єдність яких характеризує його якість [12, с. 186 - 187, 14].

3. Юрій С. І., Дерлиця А. Ю. Державні фінанси і демократія: до проблеми реалізації бюджетного вибору / С. І. Юрій, А. Ю. Дерлиця // Фінанси України. – 2001. – № 6. – С. 3 - 13.

4. Бьюкенен Дж. Сочинения: Серия «Нобелевские лауреаты» / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с.

5. Нуриев Р. Общественный выбор: методологические и теоретические предпосылки анализа / Р. Нуриев // Вопросы экономики. 2002. – № 8. – С. 122 - 149

6. Гесць В. М. Формування дохідної частини бюджету: підсумки, проблеми, перспективи // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 1. – С. 9 - 30.

7. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. У 6 т. – Том 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Гесць (кер. авт. кол). – К.: НДФІ, 2004. – 638 с.

8. Регламент Верховної Ради України. Закон України від 10 лютого 2010 року № 1861 - VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-17>

9. Бугай Т. В. Сучасні проблеми та вектори розвитку бюджетного процесу в Україні / Т. В. Бугай // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 40 - 49

3.2 Сутнісна характеристика процесу формування інноваційного потенціалу соціально-економічних систем

В процесі визначення сутності будь-якого виду потенціалу економічної системи фіксується той факт, що перший сам є складною системою взаємодіючих елементів, які можуть певною мірою заміщати один одного (бути альтернативними і динамічними).

Потенціал у вищих формах його виявлення може самостійно адаптуватися та еволюціонувати з появою нових складових і за умови збалансованого оптимального співвідношення між ними.

Розглядаючи сутність процесу формування потенціалу з урахуванням того, що він сам є ієрархічною системою, слід докладніше визначити властивості та якості, притаманні системі взагалі.

На наш погляд, доцільно розрізняти якісні характеристики системи на рівнях сутності (якість системи) та прояву (набір властивостей). Під якістю системи розуміється суттєва визначеність предмету, завдяки чому він є даним, а не іншим предметом.

Якість предмету пов'язана з предметом як цілим, охоплюючи його повністю і обумовлюючи його певні властивості.

Властивість – це сторона предмету, що підкреслює його відмінність або подібність до інших предметів та виявляється у взаємодії з ними. Кожен предмет володіє певною кількістю властивостей, єдність яких характеризує його якість [12, с. 186 - 187, 14].

Враховуючи вищесказане, представлений в монографії [11] перелік якісних характеристик і властивостей можна структурувати, виділивши основні окремі якості досліджуваної системи й відповідні цим якісним характеристикам властивості I-го та II-го порядку представлені нами в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Якості і властивості системи

Якості системи	Властивості системи	
	I порядку	II порядку
Гіперкомплексність	Складність	Мультивалентність
	Багатоаспектність	Альтернативність
	Цілісність	Стаціонарність
Динамізм	Невизначеність поведінки	Адаптаційність
		Стійкість
	Нелінійність	Стохастичність
		Еволюційність
		Гнучкість
		Граничність
		Мультивалентність
Емергентність	Структурність	
	Ієрархічність	
	Протиентропійність	
Синергізм	Цілевизначеність (телеономічність)	Мультиплікативність
		Комбінаторність

Гіперкомплексність – це якісна характеристика системи як єдиного цілого, що передбачає наявність таких системних властивостей I-го порядку, як складність, багатоаспектність зв'язків елементів, складових, підсистем. Складові або елементи системи володіють набором властивостей і зв'язків, тобто є мультивалентними, що дозволяє їм (елементам) ставати ефективною частиною систем різного типу.

Якщо властивості системи як цілого змінюються, то це відобразиться в зміні характеристик її елементів, появи потенційних альтернативних станів системи і шляхів розвитку.

Динамізм як важлива якісна характеристика системи пов'язаний зі зміною її кількісних та якісних її параметрів як цілого. Залежно від глибини і масштабів змін елементів, виділяють невизначеність та нелінійність поведінки системи. Одним із основних проявів невизначеності поведінки є флуктуації – малі випадкові збурення, або біфуркації – вибухові явища в економічних процесах.

В зоні так званої гнучкої поведінки, коли не вичерпані адаптаційні можливості системи, флуктуації не порушують її цілісності та зменшуються з часом до певного мінімального значення. В зоні, що відповідає критичним значенням параметрів системи, флуктуації зростають, приводячи до біфуркаційних змін.

Враховуючи вищесказане, представлений в монографії [11] перелік якісних характеристик і властивостей можна структурувати, виділивши основні окремі якості досліджуваної системи й відповідні цим якісним характеристикам властивості I-го та II-го порядку представлені нами в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Якості і властивості системи

Якості системи	Властивості системи	
	I порядку	II порядку
Гіперкомплексність	Складність	Мультивалентність
	Багатоаспектність	Альтернативність
	Цілісність	Стаціонарність
Динамізм	Невизначеність поведінки	Адаптаційність
		Стійкість
	Нелінійність	Стохастичність
		Еволюційність
		Гнучкість
		Граничність
		Мультивалентність
Емергентність	Структурність	
	Ієрархічність	
	Протиентропійність	
Синергізм	Цілевизначеність (телеономічність)	Мультиплікативність
		Комбінаторність

Гіперкомплексність – це якісна характеристика системи як єдиного цілого, що передбачає наявність таких системних властивостей I-го порядку, як складність, багатоаспектність зв'язків елементів, складових, підсистем. Складові або елементи системи володіють набором властивостей і зв'язків, тобто є мультивалентними, що дозволяє їм (елементам) ставати ефективною частиною систем різного типу.

Якщо властивості системи як цілого змінюються, то це відобразиться в зміні характеристик її елементів, появи потенційних альтернативних станів системи і шляхів розвитку.

Динамізм як важлива якісна характеристика системи пов'язаний зі зміною її кількісних та якісних її параметрів як цілого. Залежно від глибини і масштабів змін елементів, виділяють невизначеність та нелінійність поведінки системи. Одним із основних проявів невизначеності поведінки є флуктуації – малі випадкові збурення, або біфуркації – вибухові явища в економічних процесах.

В зоні так званої гнучкої поведінки, коли не вичерпані адаптаційні можливості системи, флуктуації не порушують її цілісності та зменшуються з часом до певного мінімального значення. В зоні, що відповідає критичним значенням параметрів системи, флуктуації зростають, приводячи до біфуркаційних змін.

Невизначеність поведінки також проявляється у змінах станів гнучкості системи, коли вона намагається адаптуватися до впливу зовнішнього середовища. Адаптація та еволюція найтіснішим чином пов'язані з двома протилежними властивостями, що притаманні гіперкомплексності системи: цілісністю (тіснота зв'язків між елементами і підсистемами, рівень єдності системи) і сукупністю (послаблення зв'язків підсистем і елементів, що пов'язано зі зміною стаціонарних станів системи на певному етапі її розвитку).

Нелінійність – це здатність системи мати у своїй структурі різні стаціонарні стани, що відповідають різним законам функціонування цієї системи. Реалізація адаптаційних можливостей системи має стохастичний характер через мультивалентність зв'язків і станів елементів. Наростання змін у навколишнім середовищі може спричинити перетворення адаптаційних змін системи в еволюційні зміни, що пов'язано з появою нових елементів, властивостей і зв'язків, змінами структури і поведінки системи, тобто, існує межа збереження властивостей системи на певному рівні (граничність змін властивостей системи або її елементів).

Емерджентність як комплексна якісна характеристика системи дозволяє визначити структуру елементів на всіх рівнях ієрархії системи (при цьому певна система стає підсистемою іншої, більш складної системи). Емерджентність пов'язана з розвитком таких системних властивостей як структурність (зв'язки елементів на певних рівнях організації системи), ієрархічність (зв'язок внутрішніх рівнів системи) та протиентропійність (спрямованість системи на збереження своєї цілісності).

Стосовно будь-якої складної динамічної системи синергізм виявляється як отримання додаткового ефекту як за рахунок своєї цілісності, так і завдяки використанню можливостей інтеграції елементів системи. Комбінаторний та мультиплікативний ефекти у цьому випадку спостерігаються як закономірний результат вдалого цілеполягання рівнів та підсистем цілого.

Науковці, відносячи до переліку якісних характеристик потенціальність, визначають її лише як наявність альтернативних можливостей розвитку системи, що можуть бути реалізовані за певними умовами [12, с. 17].

На наш погляд, розуміння потенціальності системи має базуватися на безпосередньому дослідженні її найсуттєвіших (системоутворюючих) характеристик. Саме потенціальність поєднує в собі найголовніші якісні риси системи: гіперкомплексність системи, емерджентність її елементів; динамізм станів і зв'язків; поява синергетичних ефектів від взаємодії елементів, і обумовлює певний рівень потенціалу системи.

Стосовно складних економічних систем, поняття «потенціал» асоціюється, перш за все, з такими видами економічного потенціалу як виробничий, екологічний, фінансово-кредитний, управлінський, зовнішньоекономічний, інноваційний. На перший план виходить інноваційний потенціал, з яким пов'язується перехід на інноваційний шлях розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз економічних аспектів поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянемо деякі з них:

Невизначеність поведінки також проявляється у змінах станів гнучкості системи, коли вона намагається адаптуватися до впливу зовнішнього середовища. Адаптація та еволюція найтіснішим чином пов'язані з двома протилежними властивостями, що притаманні гіперкомплексності системи: цілісністю (тіснота зв'язків між елементами і підсистемами, рівень єдності системи) і сукупністю (послаблення зв'язків підсистем і елементів, що пов'язано зі зміною стаціонарних станів системи на певному етапі її розвитку).

Нелінійність – це здатність системи мати у своїй структурі різні стаціонарні стани, що відповідають різним законам функціонування цієї системи. Реалізація адаптаційних можливостей системи має стохастичний характер через мультивалентність зв'язків і станів елементів. Наростання змін у навколишнім середовищі може спричинити перетворення адаптаційних змін системи в еволюційні зміни, що пов'язано з появою нових елементів, властивостей і зв'язків, змінами структури і поведінки системи, тобто, існує межа збереження властивостей системи на певному рівні (граничність змін властивостей системи або її елементів).

Емерджентність як комплексна якісна характеристика системи дозволяє визначити структуру елементів на всіх рівнях ієрархії системи (при цьому певна система стає підсистемою іншої, більш складної системи). Емерджентність пов'язана з розвитком таких системних властивостей як структурність (зв'язки елементів на певних рівнях організації системи), ієрархічність (зв'язок внутрішніх рівнів системи) та протиентропійність (спрямованість системи на збереження своєї цілісності).

Стосовно будь-якої складної динамічної системи синергізм виявляється як отримання додаткового ефекту як за рахунок своєї цілісності, так і завдяки використанню можливостей інтеграції елементів системи. Комбінаторний та мультиплікативний ефекти у цьому випадку спостерігаються як закономірний результат вдалого цілеполягання рівнів та підсистем цілого.

Науковці, відносячи до переліку якісних характеристик потенціальність, визначають її лише як наявність альтернативних можливостей розвитку системи, що можуть бути реалізовані за певними умовами [12, с. 17].

На наш погляд, розуміння потенціальності системи має базуватися на безпосередньому дослідженні її найсуттєвіших (системоутворюючих) характеристик. Саме потенціальність поєднує в собі найголовніші якісні риси системи: гіперкомплексність системи, емерджентність її елементів; динамізм станів і зв'язків; поява синергетичних ефектів від взаємодії елементів, і обумовлює певний рівень потенціалу системи.

Стосовно складних економічних систем, поняття «потенціал» асоціюється, перш за все, з такими видами економічного потенціалу як виробничий, екологічний, фінансово-кредитний, управлінський, зовнішньоекономічний, інноваційний. На перший план виходить інноваційний потенціал, з яким пов'язується перехід на інноваційний шлях розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз економічних аспектів поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянемо деякі з них:

- інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційно-інформаційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення [8];

- інноваційний потенціал – це здійснювані нововведення;

- інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [2, с. 6; 3, с. 393; 15, с. 29];

- інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів [10, с. 63];

- інноваційний потенціал являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів [13, с. 12];

- інноваційний потенціал як можливість здійснювати вперше чи відтворювати ефективні нововведення на підставі використання власних чи залучених ресурсів [1, с. 286 - 287; 13, с. 14];

- інноваційний потенціал як потенціал знань, отриманих в процесі реалізації науково-технічного потенціалу, тобто інноваційний потенціал – це сукупна спроможність науково-технічних знань й практичного досвіду, які забезпечують більш повне використання ресурсів економічного потенціалу [6, с. 153];

- інноваційний потенціал економічного суб'єкту розглядається як сукупність його засобів і можливостей в реалізації своєї інноваційної стратегії [7, с. 671 - 682; 9, с. 18].

Аналізуючи різноманітність виділених підходів до визначення інноваційного потенціалу слід відзначити, що всі вони можуть бути розділені на три головні групи:

1) ресурсний підхід, тобто визначення інноваційного потенціалу як сукупності ресурсів або їх комбінації;

2) структурний підхід до визначення інноваційного потенціалу, згідно якого виділяються такі його основні елементи як кадрова, інформаційно-методологічна, матеріально-технічна, науково-технічна, фінансова складові, тощо;

3) процесний підхід, за яким інноваційний потенціал пов'язується з досягненням цілей інноваційної діяльності суб'єктів, зайнятих розробкою, впровадженням та комерціалізацією інновацій.

Згідно представленим підходам, існують три рівня визначення сутності інноваційного потенціалу: характеристика потенціалу як сукупності наявних або необхідних ресурсів; розгляд його внутрішньої структури; виявлення системної взаємодії складових інноваційного потенціалу в процесі досягнення економічною системою намічених цілей.

Отже, дослідники у своїх працях безпосередньо торкаються таких якостей інноваційного потенціалу як: гіперкомплексність та (певною мірою) емергентність і динамізм. Але в понятті «інноваційний потенціал» ними розкриваються

- інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційно-інформаційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення [8];

- інноваційний потенціал – це здійснювані нововведення;

- інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [2, с. 6; 3, с. 393; 15, с. 29];

- інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів [10, с. 63];

- інноваційний потенціал являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів [13, с. 12];

- інноваційний потенціал як можливість здійснювати вперше чи відтворювати ефективні нововведення на підставі використання власних чи залучених ресурсів [1, с. 286 - 287; 13, с. 14];

- інноваційний потенціал як потенціал знань, отриманих в процесі реалізації науково-технічного потенціалу, тобто інноваційний потенціал – це сукупна спроможність науково-технічних знань й практичного досвіду, які забезпечують більш повне використання ресурсів економічного потенціалу [6, с. 153];

- інноваційний потенціал економічного суб'єкту розглядається як сукупність його засобів і можливостей в реалізації своєї інноваційної стратегії [7, с. 671 - 682; 9, с. 18].

Аналізуючи різноманітність виділених підходів до визначення інноваційного потенціалу слід відзначити, що всі вони можуть бути розділені на три головні групи:

1) ресурсний підхід, тобто визначення інноваційного потенціалу як сукупності ресурсів або їх комбінації;

2) структурний підхід до визначення інноваційного потенціалу, згідно якого виділяються такі його основні елементи як кадрова, інформаційно-методологічна, матеріально-технічна, науково-технічна, фінансова складові, тощо;

3) процесний підхід, за яким інноваційний потенціал пов'язується з досягненням цілей інноваційної діяльності суб'єктів, зайнятих розробкою, впровадженням та комерціалізацією інновацій.

Згідно представленим підходам, існують три рівня визначення сутності інноваційного потенціалу: характеристика потенціалу як сукупності наявних або необхідних ресурсів; розгляд його внутрішньої структури; виявлення системної взаємодії складових інноваційного потенціалу в процесі досягнення економічною системою намічених цілей.

Отже, дослідники у своїх працях безпосередньо торкаються таких якостей інноваційного потенціалу як: гіперкомплексність та (певною мірою) емергентність і динамізм. Але в понятті «інноваційний потенціал» ними розкриваються

не найсуттєвіші риси досліджуваного об'єкту, а властивості другого порядку (мультивалентність, граничність, стохастичність тощо), які є похідними від системних якісних характеристик (динамізм, гіперкомплексність, синергізм, емергентність).

На наш погляд, змістовна наповнюваність поняття «інноваційний потенціал» має починатись на концептуальному рівні через визначення системно-якісних первинних категорій, субординованих і координованих між собою.

Логічний зв'язок якісних характеристик інноваційного потенціалу може бути виявлено завдяки використанню інтегрального підходу до визначення сутності інноваційного потенціалу і охарактеризувати діалектику формування і розвитку останнього. Інтегральний підхід, запозичивши переваги усіх інших підходів, надає змогу проаналізувати ресурсне «наповнення» інноваційного потенціалу не як просту сукупність елементів, а як динамічну гіперкомплексну систему, в якій структуризація елементів відбувається на певних рівнях їх ієрархічного зв'язку.

Принципова схема структури ресурсних елементів інноваційного потенціалу на першому рівні їх ієрархічних зв'язків нами наведена на схемі рис. 3.1.

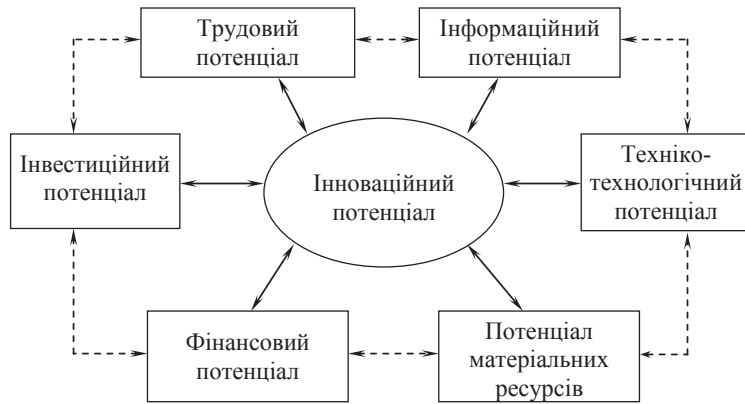


Рис. 3.1 – Схема першого рівня взаємозв'язків ресурсних елементів інноваційного потенціалу

Схема, представлена на рис. 3.1, ілюструє той факт, що підхід до розгляду інноваційного потенціалу лише як до сукупності ресурсів і можливостей їх використання є обмеженим, тому що таке уявлення про нього не враховує цільової характеристики цієї категорії.

Використання ресурсів в межах інноваційного потенціалу має бути цілеспрямованим й певним чином організованим з метою формування, узгодження і реалізації інноваційних потреб підприємств, регіонів, суспільства в цілому.

не найсуттєвіші риси досліджуваного об'єкту, а властивості другого порядку (мультивалентність, граничність, стохастичність тощо), які є похідними від системних якісних характеристик (динамізм, гіперкомплексність, синергізм, емергентність).

На наш погляд, змістовна наповнюваність поняття «інноваційний потенціал» має починатись на концептуальному рівні через визначення системно-якісних первинних категорій, субординованих і координованих між собою.

Логічний зв'язок якісних характеристик інноваційного потенціалу може бути виявлено завдяки використанню інтегрального підходу до визначення сутності інноваційного потенціалу і охарактеризувати діалектику формування і розвитку останнього. Інтегральний підхід, запозичивши переваги усіх інших підходів, надає змогу проаналізувати ресурсне «наповнення» інноваційного потенціалу не як просту сукупність елементів, а як динамічну гіперкомплексну систему, в якій структуризація елементів відбувається на певних рівнях їх ієрархічного зв'язку.

Принципова схема структури ресурсних елементів інноваційного потенціалу на першому рівні їх ієрархічних зв'язків нами наведена на схемі рис. 3.1.

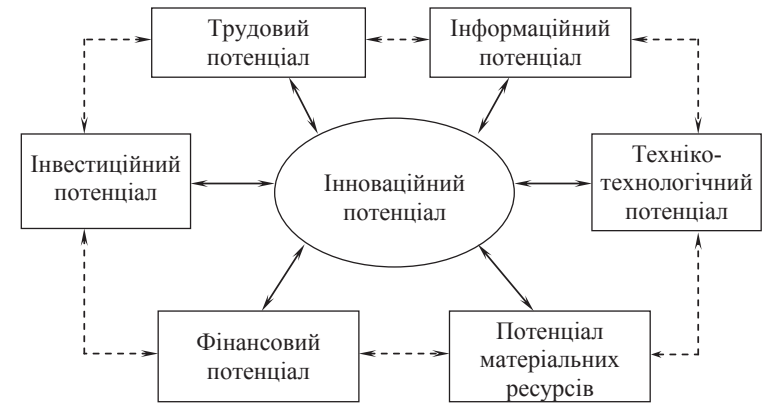


Рис. 3.1 – Схема першого рівня взаємозв'язків ресурсних елементів інноваційного потенціалу

Схема, представлена на рис. 3.1, ілюструє той факт, що підхід до розгляду інноваційного потенціалу лише як до сукупності ресурсів і можливостей їх використання є обмеженим, тому що таке уявлення про нього не враховує цільової характеристики цієї категорії.

Використання ресурсів в межах інноваційного потенціалу має бути цілеспрямованим й певним чином організованим з метою формування, узгодження і реалізації інноваційних потреб підприємств, регіонів, суспільства в цілому.

Отже, структурована цілевизначеність ресурсних елементів є запорукою появи синергізму як найважливішого системно-якісної характеристики інноваційного потенціалу.

Інтегральний підхід дозволяє доповнити уявлення про взаємозв'язок ресурсних складових інноваційного потенціалу: можлива інтеграція ресурсних елементів інноваційного потенціалу в певні комплекси, що дозволяє більш ефективно маневрувати фінансами, фондами, персоналом, інформацією тощо. В результаті формуються структурні складові інноваційного потенціалу другого рівня ієрархічності (рис. 3.2).

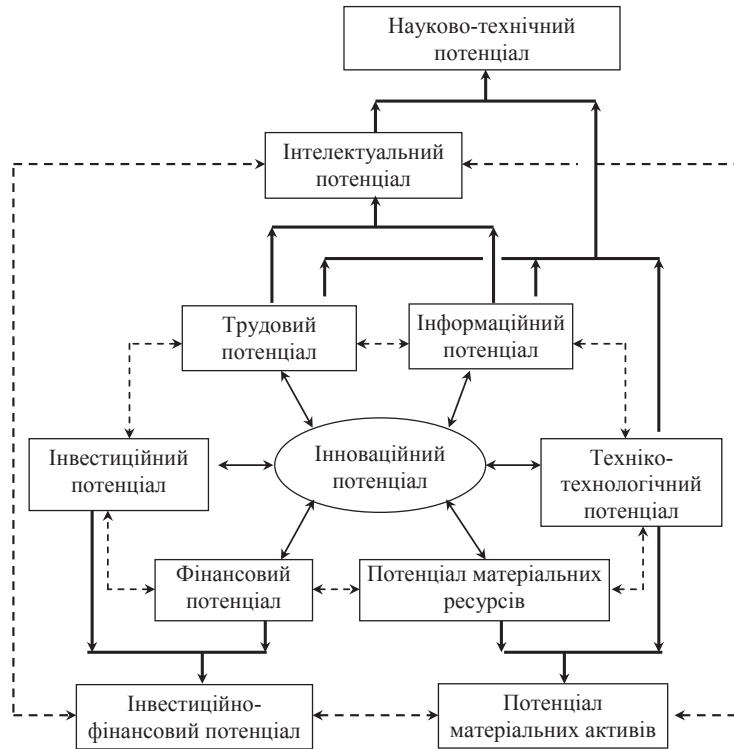


Рис. 3.2 – Схема взаємозв'язків другого рівня ресурсних складових інноваційного потенціалу

Згідно рис. 3.2, схема взаємозв'язків ресурсних елементів інноваційного потенціалу ускладнюється: з'являються інтегральні комплекси ресурсів другого рівня, які об'єднують ресурси, східні за механізмом дії (інвестиційно-фінансові ресурси), за походженням (інтелектуальні ресурси, матеріальні активи).

Отже, структурована цілевизначеність ресурсних елементів є запорукою появи синергізму як найважливішого системно-якісної характеристики інноваційного потенціалу.

Інтегральний підхід дозволяє доповнити уявлення про взаємозв'язок ресурсних складових інноваційного потенціалу: можлива інтеграція ресурсних елементів інноваційного потенціалу в певні комплекси, що дозволяє більш ефективно маневрувати фінансами, фондами, персоналом, інформацією тощо. В результаті формуються структурні складові інноваційного потенціалу другого рівня ієрархічності (рис. 3.2).

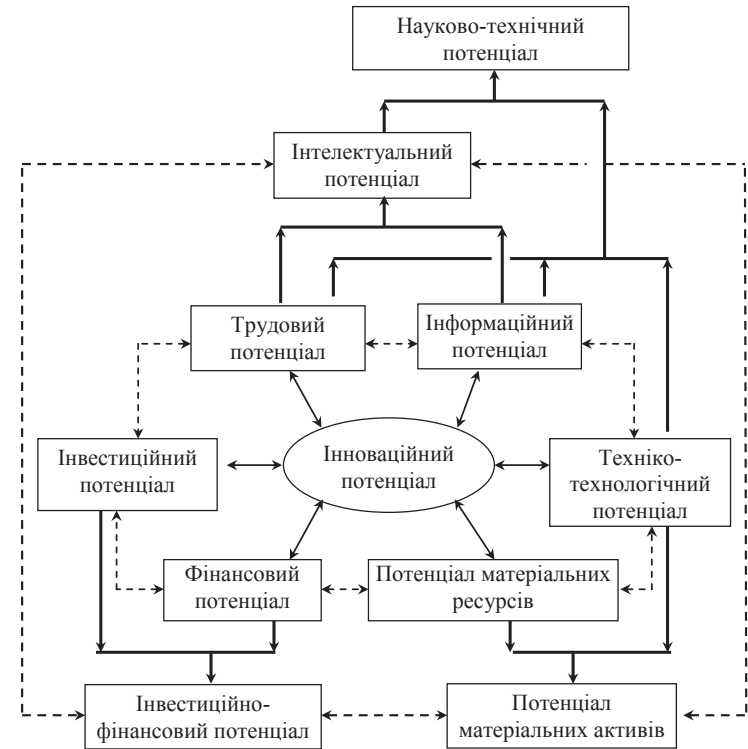


Рис. 3.2 – Схема взаємозв'язків другого рівня ресурсних складових інноваційного потенціалу

Згідно рис. 3.2, схема взаємозв'язків ресурсних елементів інноваційного потенціалу ускладнюється: з'являються інтегральні комплекси ресурсів другого рівня, які об'єднують ресурси, східні за механізмом дії (інвестиційно-фінансові ресурси), за походженням (інтелектуальні ресурси, матеріальні активи).

За кінцевим результатом використання ресурсів виділяється науково-технічний потенціал, який здебільшого асоціюють із самим інноваційним потенціалом і який створює умови для переходу останнього на якісно новий рівень розвитку [4, с. 16].

На наш погляд, перехід до інтегрального підходу своєчасно дозволяє усунути недоліки попередніх структурного та процесного підходів. Структурний підхід не показує процес його подальшого розвитку інноваційного потенціалу та його складових під впливом різноманітних факторів. Процесний підхід також є недостатньо досконалим, тому що він взагалі передбачає виключення з поняття «інноваційний потенціал» науково-технічної складової, а зосереджується лише на впровадженні і комерціалізації інновацій.

Дослідження другого рівня складових на принципах інтегрального підходу неможливе без врахування динамізму процесів функціонування інноваційного потенціалу, що поєднують у собі етапи його формування, адаптації і розвитку.

Характеризуючи визначені етапи функціонування інноваційного потенціалу на будь-якому рівні національної економічної системи, можна скористатись ідеєю гнучкого розвитку мікросуб'єктів господарювання, викладеною в працях Самочкіна В. Н. та Божидарніка Т. В., згідно якої гнучкість мікроекономічних систем пов'язана з їх здатністю планувати процес свого функціонування з метою створення умов для ефективного відтворення всіх господарських процесів та здатністю прогнозувати процес свого розвитку, визначаючи потенціальні і реальні можливості до оновлення під впливом зовнішнього середовища, ці доробки детально проаналізовані в монографіях [11; 12].

Ідея гнучкого розвитку інноваційного потенціалу мікроекономічних систем, яка підкреслює їх динамізм, є продуктивною, передусім тому, що дозволяє розділити етапи формування, становлення і розвитку потенціалу; визначити умови переходу до кожного етапу та проблеми, пов'язані з цими переходами; передбачити перспективи розвитку інноваційного потенціалу мікро-, макро- та мезоекономічних систем.

Слід також відзначити, що модель гнучкого розвитку потенціалу, кореспондуючи з філософською концепцією діалектики (розвитку) різнорівневих складних економічних систем та маркетингово-логістичною концепцією життєвого циклу, дозволяє безпосередньо дослідити динамізм внутрішньої структури інноваційного потенціалу.

Згідно цієї моделі, формування інноваційного потенціалу можна уявити як безперервну зміну циклів його функціонування, коли формується внутрішній комплекс ресурсів (Р), визначаються здатності (техніко-технологічні, організаційні) використання наявних ресурсів (З) та створюються можливості покращення моделей використання ресурсів (В), що склалися (рис. 3.3).

Аналізуючи взаємозв'язок станів інноваційного потенціалу на різних етапах його функціонування (рис. 3.3), слід відзначити, що в циклі формування виділяється процес становлення, коли на основі особливого підбору ресурсів створюється механізм стійкості економічної системи.

За кінцевим результатом використання ресурсів виділяється науково-технічний потенціал, який здебільшого асоціюють із самим інноваційним потенціалом і який створює умови для переходу останнього на якісно новий рівень розвитку [4, с. 16].

На наш погляд, перехід до інтегрального підходу своєчасно дозволяє усунути недоліки попередніх структурного та процесного підходів. Структурний підхід не показує процес його подальшого розвитку інноваційного потенціалу та його складових під впливом різноманітних факторів. Процесний підхід також є недостатньо досконалим, тому що він взагалі передбачає виключення з поняття «інноваційний потенціал» науково-технічної складової, а зосереджується лише на впровадженні і комерціалізації інновацій.

Дослідження другого рівня складових на принципах інтегрального підходу неможливе без врахування динамізму процесів функціонування інноваційного потенціалу, що поєднують у собі етапи його формування, адаптації і розвитку.

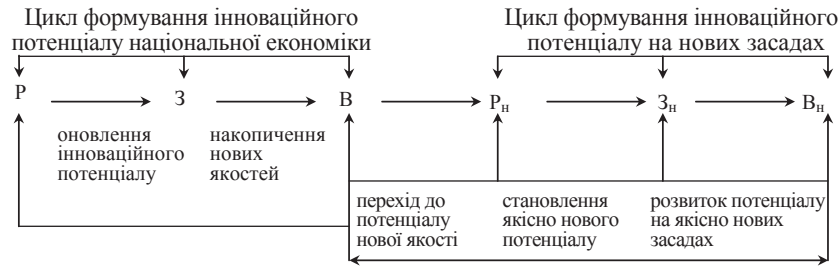
Характеризуючи визначені етапи функціонування інноваційного потенціалу на будь-якому рівні національної економічної системи, можна скористатись ідеєю гнучкого розвитку мікросуб'єктів господарювання, викладеною в працях Самочкіна В. Н. та Божидарніка Т. В., згідно якої гнучкість мікроекономічних систем пов'язана з їх здатністю планувати процес свого функціонування з метою створення умов для ефективного відтворення всіх господарських процесів та здатністю прогнозувати процес свого розвитку, визначаючи потенціальні і реальні можливості до оновлення під впливом зовнішнього середовища, ці доробки детально проаналізовані в монографіях [11; 12].

Ідея гнучкого розвитку інноваційного потенціалу мікроекономічних систем, яка підкреслює їх динамізм, є продуктивною, передусім тому, що дозволяє розділити етапи формування, становлення і розвитку потенціалу; визначити умови переходу до кожного етапу та проблеми, пов'язані з цими переходами; передбачити перспективи розвитку інноваційного потенціалу мікро-, макро- та мезоекономічних систем.

Слід також відзначити, що модель гнучкого розвитку потенціалу, кореспондуючи з філософською концепцією діалектики (розвитку) різнорівневих складних економічних систем та маркетингово-логістичною концепцією життєвого циклу, дозволяє безпосередньо дослідити динамізм внутрішньої структури інноваційного потенціалу.

Згідно цієї моделі, формування інноваційного потенціалу можна уявити як безперервну зміну циклів його функціонування, коли формується внутрішній комплекс ресурсів (Р), визначаються здатності (техніко-технологічні, організаційні) використання наявних ресурсів (З) та створюються можливості покращення моделей використання ресурсів (В), що склалися (рис. 3.3).

Аналізуючи взаємозв'язок станів інноваційного потенціалу на різних етапах його функціонування (рис. 3.3), слід відзначити, що в циклі формування виділяється процес становлення, коли на основі особливого підбору ресурсів створюється механізм стійкості економічної системи.



Утримання інноваційного потенціалу економіки в межах старої якості (просте відтворення потенціалу)

Цикл розвитку інноваційного потенціалу економіки (розширене відтворення)

Рис. 3.3 – Схема циклів формування і розвитку інноваційного потенціалу національної економіки

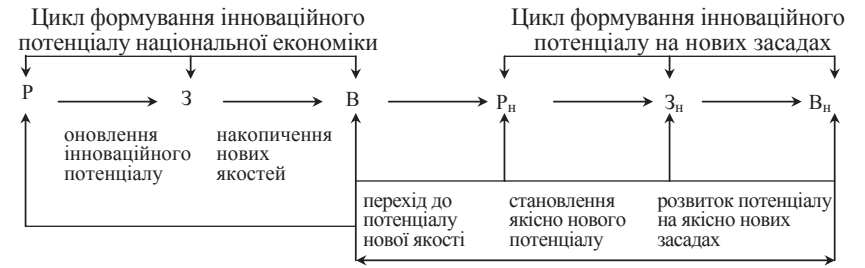
Накопичення позитивних змін в господарських процесах, пов'язане з покращенням моделей, технологічних схем використання наявних ресурсів, дозволяє створювати базу для переходу інноваційного потенціалу на якісно новий рівень (стан).

До позитивних змін інноваційного характеру, що відбуваються в циклі формування потенціалу, відносяться такі здатності економіки як: своєчасне виявлення інноваційних проблем, що виникають у сукупності споживачів; розробка і впровадження нових продуктів і технологій; оцінка рівня інноваційності загальнонаціональних інвестиційних проектів; визначення інноваційних тенденцій на національному та світовому ринках; участь у створенні єдиного світового інноваційно-інформаційного простору.

Накопичення позитивних змін в інноваційному потенціалі може створити умови для переходу до циклу його гнучкого розвитку, коли формування потенціалу відбувається на якісно новому рівні, прискорюються процеси розробки й впровадження нових підходів, методів і схем оптимізації структури ресурсно-функціональних потенціалів, їх оцінки і використання.

Визначаючи особливості циклів формування і розвитку інноваційного потенціалу, слід відзначити, що існує діалектичний взаємозв'язок між стійкістю потенціалу, коли він відтворюється в межах старої якості і гнучким розвитком, коли потенціал відтворюється на якісно новому рівні (рис. 3.4).

Аналізуючи матрицю потенціалів економічної системи, слід відзначити, що потенціал стійкості може бути представлено як динамічна рівновага між здатністю і можливістю системи зберігати цілісність старої якості своїх ресурсів, процесів (відтворювати їх на тому ж рівні) і здатністю до адаптації у відповідь на вплив внутрішнього і зовнішнього середовища, не відторгаючи позитивних змін інноваційного характеру і поліпшуючи тим самим стан свого інноваційного потенціалу.



Утримання інноваційного потенціалу економіки в межах старої якості (просте відтворення потенціалу)

Цикл розвитку інноваційного потенціалу економіки (розширене відтворення)

Рис. 3.3 – Схема циклів формування і розвитку інноваційного потенціалу національної економіки

Накопичення позитивних змін в господарських процесах, пов'язане з покращенням моделей, технологічних схем використання наявних ресурсів, дозволяє створювати базу для переходу інноваційного потенціалу на якісно новий рівень (стан).

До позитивних змін інноваційного характеру, що відбуваються в циклі формування потенціалу, відносяться такі здатності економіки як: своєчасне виявлення інноваційних проблем, що виникають у сукупності споживачів; розробка і впровадження нових продуктів і технологій; оцінка рівня інноваційності загальнонаціональних інвестиційних проектів; визначення інноваційних тенденцій на національному та світовому ринках; участь у створенні єдиного світового інноваційно-інформаційного простору.

Накопичення позитивних змін в інноваційному потенціалі може створити умови для переходу до циклу його гнучкого розвитку, коли формування потенціалу відбувається на якісно новому рівні, прискорюються процеси розробки й впровадження нових підходів, методів і схем оптимізації структури ресурсно-функціональних потенціалів, їх оцінки і використання.

Визначаючи особливості циклів формування і розвитку інноваційного потенціалу, слід відзначити, що існує діалектичний взаємозв'язок між стійкістю потенціалу, коли він відтворюється в межах старої якості і гнучким розвитком, коли потенціал відтворюється на якісно новому рівні (рис. 3.4).

Аналізуючи матрицю потенціалів економічної системи, слід відзначити, що потенціал стійкості може бути представлено як динамічна рівновага між здатністю і можливістю системи зберігати цілісність старої якості своїх ресурсів, процесів (відтворювати їх на тому ж рівні) і здатністю до адаптації у відповідь на вплив внутрішнього і зовнішнього середовища, не відторгаючи позитивних змін інноваційного характеру і поліпшуючи тим самим стан свого інноваційного потенціалу.

Формування інноваційного потенціалу		Розвиток інноваційного потенціалу	
Потенціал стійкості	Потенціал адаптації	Потенціал оновлення	Потенціал гнучкості
		Потенціал становлення	
		Потенціал розвитку	
Потенціал функціонування			

Рис. 3.4 – Матриця станів інноваційного потенціалу національної економічної системи

Проведене порівняння циклів формування і розвитку національного інноваційного потенціалу дозволяє поглибити характеристику його структурних елементів.

Стан інноваційного потенціалу на різних етапах його функціонування диференціює значущість його певних складових.

Так, розглядаючи інноваційний потенціал у статистиці, можна відзначити, що на етапі формування особливого значення набувають складові першого рівня, наприклад, фінансова складова, управління якою має забезпечити оптимальну структуру ресурсів для створення і впровадження інновацій. На етапі адаптації підвищене значення мають складові другого рівня: інтелектуальна, інвестиційно-фінансова та матеріальна.

Складові другого рівня формують додаткові можливості адаптації інноваційного потенціалу до впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, сприяють втіленню в життя ідеї розвитку економіки на інноваційних засадах.

На стадії оновлення вкрай важливою стають складові третього рівня – науково-технічна складова, яку вважають імпульсом і критерієм подальшого розвитку інноваційного потенціалу, та культурно-освітня складова. Ці складові у своєму взаємозв'язку формують інноваційну культуру суспільства та зовнішнє і внутрішнє середовище, сприятливе інноваційній діяльності економічних суб'єктів.

Стадія оновлення забезпечить перехід до стадії потенціалу гнучкості, що свідчить про досягнення інноваційним потенціалом системи якісно нового рівня розвитку. Ознаками нової якості інноваційного потенціалу можуть вважатися: підвищення конкурентоздатності інноваційних товарів на національному і світовому ринках; зменшення інноваційного лагу (часу між розробкою і впровадженням інновацій); зростання рівня спеціалізації і кооперування суб'єктів інноваційної діяльності; ефективна діяльність інноваційної інфраструктури; збільшення кількості наукомістких інноваційних продуктів тощо.

Падіння обсягів виробництва в промисловості привело Україну до сильної залежності від зовнішньої торгівлі. Якщо у США і Японії експорт товарів займає в структурі ВВП лише 10 %, а у Франції і Польщі близько 20 %, то в Україні в 2006 р. цей показник склав майже 60 %, причому переважно за рахунок сировини та напівфабрикатів, про що йдеться у роботі [12].

Формування інноваційного потенціалу		Розвиток інноваційного потенціалу	
Потенціал стійкості	Потенціал адаптації	Потенціал оновлення	Потенціал гнучкості
		Потенціал становлення	
		Потенціал розвитку	
Потенціал функціонування			

Рис. 3.4 – Матриця станів інноваційного потенціалу національної економічної системи

Проведене порівняння циклів формування і розвитку національного інноваційного потенціалу дозволяє поглибити характеристику його структурних елементів.

Стан інноваційного потенціалу на різних етапах його функціонування диференціює значущість його певних складових.

Так, розглядаючи інноваційний потенціал у статистиці, можна відзначити, що на етапі формування особливого значення набувають складові першого рівня, наприклад, фінансова складова, управління якою має забезпечити оптимальну структуру ресурсів для створення і впровадження інновацій. На етапі адаптації підвищене значення мають складові другого рівня: інтелектуальна, інвестиційно-фінансова та матеріальна.

Складові другого рівня формують додаткові можливості адаптації інноваційного потенціалу до впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, сприяють втіленню в життя ідеї розвитку економіки на інноваційних засадах.

На стадії оновлення вкрай важливою стають складові третього рівня – науково-технічна складова, яку вважають імпульсом і критерієм подальшого розвитку інноваційного потенціалу, та культурно-освітня складова. Ці складові у своєму взаємозв'язку формують інноваційну культуру суспільства та зовнішнє і внутрішнє середовище, сприятливе інноваційній діяльності економічних суб'єктів.

Стадія оновлення забезпечить перехід до стадії потенціалу гнучкості, що свідчить про досягнення інноваційним потенціалом системи якісно нового рівня розвитку. Ознаками нової якості інноваційного потенціалу можуть вважатися: підвищення конкурентоздатності інноваційних товарів на національному і світовому ринках; зменшення інноваційного лагу (часу між розробкою і впровадженням інновацій); зростання рівня спеціалізації і кооперування суб'єктів інноваційної діяльності; ефективна діяльність інноваційної інфраструктури; збільшення кількості наукомістких інноваційних продуктів тощо.

Падіння обсягів виробництва в промисловості привело Україну до сильної залежності від зовнішньої торгівлі. Якщо у США і Японії експорт товарів займає в структурі ВВП лише 10 %, а у Франції і Польщі близько 20 %, то в Україні в 2006 р. цей показник склав майже 60 %, причому переважно за рахунок сировини та напівфабрикатів, про що йдеться у роботі [12].

З вищевикладеного витікає, що враховуючи класичну структуру економічного циклу і, керуючись показниками, що характеризують реальний стан економіки промисловості в даний час, можна констатувати, що промисловість України проминула фазу депресії і знаходиться у фазі поживлення.

На основі проведеного дослідження, необхідно виділити напрями розвитку промислових підприємств, які забезпечать ефективне використання та напрями відтворення їх потенціалу соціально-економічних систем:

- модернізація та технічне переоснащення основної частини виробничих потужностей;
- підвищення технологічного рівня виробництва, поширення рівня експорту за рахунок випуску високотехнологічної продукції;
- підвищення рівня трудового потенціалу за рахунок ліквідації непродуктивного використання трудових ресурсів, утримання надлишкових трудових ресурсів, схованого безробіття в різних формах;
- зменшення матеріалоемності продукції і впровадження ресурсозберігаючих, безвідхідних та маловідходних технологій з метою підвищення рівня виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, виявлені в процесі дослідження особливості розвитку соціально-економічних систем в сучасних умовах є передумовою для ґрунтовного дослідження, вдосконалення існуючих та розробки науково-практичних рекомендацій щодо побудови ефективної системи управління потенціалом соціально-економічної системи.

Список використаних джерел до п. 3.2

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
2. Афанасьев В. Г. Проблема целостности в философии и биологии / В. Г. Афанасьев. – М., 1964. – 101 с.
3. Бадрак А. Цели и приоритеты устойчивого развития Украины / А. Бадрак, Л. Шостак // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 33 - 38
4. Диагностика производственных систем / Под ред. Ф. Ф. Аунапу. – Иркутск: ИЦНТИ, 1972. – 39 с.
5. Диагностика управления: практический опыт и реализации / В. Ш. Рапопорт. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
6. Забродский В. А. Современные методы организации и управления промышленным производством / В. А. Забродский, Н. А. Кизим, Л. И. Янов. – Х.: Бизнес Информ, 1997. – 64 с.
7. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. М.: Дело, 2000. – 392 с.
8. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: монографія / [Д. В. Солоха, М. В. Бандура, М. В. Савченко, В. В. Морева – Донецьк – «Ноулідж», 2011 – 431 с.

З вищевикладеного витікає, що враховуючи класичну структуру економічного циклу і, керуючись показниками, що характеризують реальний стан економіки промисловості в даний час, можна констатувати, що промисловість України проминула фазу депресії і знаходиться у фазі поживлення.

На основі проведеного дослідження, необхідно виділити напрями розвитку промислових підприємств, які забезпечать ефективне використання та напрями відтворення їх потенціалу соціально-економічних систем:

- модернізація та технічне переоснащення основної частини виробничих потужностей;
- підвищення технологічного рівня виробництва, поширення рівня експорту за рахунок випуску високотехнологічної продукції;
- підвищення рівня трудового потенціалу за рахунок ліквідації непродуктивного використання трудових ресурсів, утримання надлишкових трудових ресурсів, схованого безробіття в різних формах;
- зменшення матеріалоемності продукції і впровадження ресурсозберігаючих, безвідхідних та маловідходних технологій з метою підвищення рівня виробництва конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, виявлені в процесі дослідження особливості розвитку соціально-економічних систем в сучасних умовах є передумовою для ґрунтовного дослідження, вдосконалення існуючих та розробки науково-практичних рекомендацій щодо побудови ефективної системи управління потенціалом соціально-економічної системи.

Список використаних джерел до п. 3.2

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. / И. Ансофф; пер. с англ. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
2. Афанасьев В. Г. Проблема целостности в философии и биологии / В. Г. Афанасьев. – М., 1964. – 101 с.
3. Бадрак А. Цели и приоритеты устойчивого развития Украины / А. Бадрак, Л. Шостак // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 33 - 38
4. Диагностика производственных систем / Под ред. Ф. Ф. Аунапу. – Иркутск: ИЦНТИ, 1972. – 39 с.
5. Диагностика управления: практический опыт и реализации / В. Ш. Рапопорт. – М.: Экономика, 1988. – 127 с.
6. Забродский В. А. Современные методы организации и управления промышленным производством / В. А. Забродский, Н. А. Кизим, Л. И. Янов. – Х.: Бизнес Информ, 1997. – 64 с.
7. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. М.: Дело, 2000. – 392 с.
8. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: монографія / [Д. В. Солоха, М. В. Бандура, М. В. Савченко, В. В. Морева – Донецьк – «Ноулідж», 2011 – 431 с.

9. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Унтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – 474 с.

10. Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс.; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.

11. Солоха Д. В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.

12. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / [Матросова Л. В., Овечкина О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В.]. – Донецьк: Донбасс, 2009. – 485 с.

13. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен; пер. с англ. – М.: Мир, 1980. – 328 с.

14. Шуміхін В. Технополіси – двигун інноваційного розвитку регіонів / В. Шуміхін, Е. Захарченко // Інтелектуальна власність, 2005. – № 7. – С. 32 - 36

15. United Nations. A review of Public-Private Partnerships for Infrastructure Development in Europe. – Economic Commission for Europe, Working Party on International Legal and Commercial Practice. – 11 - 13 March, 2002.

3.3 Проблеми трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку

Попри складні політичні, економічні та соціальні умови суспільного розвитку необхідно на державному рівні вирішувати комплексну проблему, пов'язану із забезпеченням належного рівня життя населення і залученням частини його доходів в економічний обіг. Основні обмеження і обумовлені ними проблеми щодо трансформації доходів населення України в джерело інвестиційного розвитку національної економіки полягають у такому.

По-перше, в основу сучасних процесів формування трудових доходів населення економічно активного населення покладено надзвичайно низькі соціально-трудова стандарти, рівень яких наразі обумовлений невисокою продуктивністю економічної діяльності, що, на жаль, не дає змоги переважній більшості населення країни заощаджувати кошти, які надалі могли б бути використані як інвестиційні джерела для розвитку національної економіки в складних умовах соціально-економічної нестабільності.

По-друге, на відміну від переважної більшості населення європейських країн, сукупні доходи населення яких формуються під впливом диверсифікованої структури їх надходжень з різних джерел, доходи переважної більшості українців здебільшого складаються лише із заробітної плати від зайнятості від найму. Низький абсолютний рівень доходів, практична відсутність тих джерел, які не залежать від результатів трудової діяльності (майно, участь в акціонерному капіталі, наявність депозитів) не дають змоги населенню брати участь в інвестуванні економіки та реалізації успішних інвестиційних проектів.

По-третє, низький рівень довіри населення до банківської системи та інших інституційних структур є тим вагомим обмеженням, що перешкоджає аку-

9. Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Р. Нельсон, С. Дж. Унтер. – М.: Финстатинформ, 2000. – 474 с.

10. Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс.; Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.

11. Солоха Д. В. Функціонування і розвиток інноваційного потенціалу регіональних соціально-економічних систем: теорія, методологія, практика: монографія / Д. В. Солоха. – Донецьк: ВІК, 2012. – 439 с.

12. Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: монографія / [Матросова Л. В., Овечкина О. А., Іванова К. В., Солоха Д. В.]. – Донецьк: Донбасс, 2009. – 485 с.

13. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен; пер. с англ. – М.: Мир, 1980. – 328 с.

14. Шуміхін В. Технополіси – двигун інноваційного розвитку регіонів / В. Шуміхін, Е. Захарченко // Інтелектуальна власність, 2005. – № 7. – С. 32 - 36

15. United Nations. A review of Public-Private Partnerships for Infrastructure Development in Europe. – Economic Commission for Europe, Working Party on International Legal and Commercial Practice. – 11 - 13 March, 2002.

3.3 Проблеми трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку

Попри складні політичні, економічні та соціальні умови суспільного розвитку необхідно на державному рівні вирішувати комплексну проблему, пов'язану із забезпеченням належного рівня життя населення і залученням частини його доходів в економічний обіг. Основні обмеження і обумовлені ними проблеми щодо трансформації доходів населення України в джерело інвестиційного розвитку національної економіки полягають у такому.

По-перше, в основу сучасних процесів формування трудових доходів населення економічно активного населення покладено надзвичайно низькі соціально-трудова стандарти, рівень яких наразі обумовлений невисокою продуктивністю економічної діяльності, що, на жаль, не дає змоги переважній більшості населення країни заощаджувати кошти, які надалі могли б бути використані як інвестиційні джерела для розвитку національної економіки в складних умовах соціально-економічної нестабільності.

По-друге, на відміну від переважної більшості населення європейських країн, сукупні доходи населення яких формуються під впливом диверсифікованої структури їх надходжень з різних джерел, доходи переважної більшості українців здебільшого складаються лише із заробітної плати від зайнятості від найму. Низький абсолютний рівень доходів, практична відсутність тих джерел, які не залежать від результатів трудової діяльності (майно, участь в акціонерному капіталі, наявність депозитів) не дають змоги населенню брати участь в інвестуванні економіки та реалізації успішних інвестиційних проектів.

По-третє, низький рівень довіри населення до банківської системи та інших інституційних структур є тим вагомим обмеженням, що перешкоджає аку-

муляції коштів населення для цілей модернізації економіки. За даними Національного Банку України у грудні 2014 р. обсяг депозитів фізичних осіб у національній валюті з початку року зменшився на 23,0 % до 195,3 млрд. грн.; в іноземній валюті – на 40,3 % до 13,7 млрд. дол. США [8].

По-четверте, процес легалізації доходів фізичних осіб, які змогли уникнути оподаткування, а також доходів юридичних осіб, з яких не стягнуто зборів чи обов'язкових платежів до бюджету чи державних цільових фондів, є незавершеним на державному рівні. У поєднанні із значним потенціалом тіньових доходів ці кошти являють собою значний резерв нарощування інвестиційних можливостей економіки. За експертними оцінками щорічно в тіньовому секторі України обертається щонайменше 8 - 12 млрд. дол. США при тому, що за останнє десятиріччя в офшорні зони вивезено близько 20 - 50 млрд. дол. США. Питома вага осіб, які за розміром легальних доходів не змогли б сформувати такого капіталу, складає 30 % [4].

В європейських країнах проблема трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку вирішується через практичну реалізацію тих можливостей, що надає економіка в аспекті збільшення трудових доходів населення; визнано на рівні державної політики, що саме вони є необхідною економічною основою формування середнього класу (а не примітивним засобом відтворення робочої сили на мінімальній межі), а також одним із засобів досягнення соціальної злагоди в суспільстві. Загальною тенденцією для країн Європейського Союзу є комплексне поєднання державних, регіональних і місцевих підходів до розширення економічної бази доходів з урахуванням необхідності досягнення таких цілей: активно стимулювати громади до участі в різних формах господарської та управлінської діяльності з тим, щоб вони мали стабільне джерело надходження доходів і не претендували на державну допомогу, брали активну участь у реалізації інвестиційних проектів; забезпечити гідний рівень життя тим верствам населення, які не в змозі працювати за станом здоров'я, віком і створити надійну систему їх захисту; зберегти доступність освітніх, медичних, культурних послуг як основу людського розвитку.

Важливого значення у цьому контексті набувають принципи державної політики регулювання доходів населення, рівень її децентралізації, активність суб'єктів, їх реальні економічні можливості впливати на трансформаційні процеси у сфері соціального розвитку. Значною децентралізацією на тлі надзвичайно розвинутого регіонального управління характеризується система регулювання доходів населення США. Важливо, що навіть загальнодержавні соціальні програми одержують фінансову підтримку на локальному рівні, яка забезпечує їх успішну реалізацію. Такий підхід доцільно запровадити в Україні, зважаючи на те, що значна кількість централізовано розроблених соціальних програм не реалізується через відсутність необхідних коштів [10]. Проте необхідно звернути увагу на інший бік цієї проблеми: унаслідок децентралізованого підходу до вирішення соціальних проблем, у тому числі і в сфері доходів, населення у США зберігається значна диференціація і контрастність життєвого рівня між різними верствами населення.

муляції коштів населення для цілей модернізації економіки. За даними Національного Банку України у грудні 2014 р. обсяг депозитів фізичних осіб у національній валюті з початку року зменшився на 23,0 % до 195,3 млрд. грн.; в іноземній валюті – на 40,3 % до 13,7 млрд. дол. США [8].

По-четверте, процес легалізації доходів фізичних осіб, які змогли уникнути оподаткування, а також доходів юридичних осіб, з яких не стягнуто зборів чи обов'язкових платежів до бюджету чи державних цільових фондів, є незавершеним на державному рівні. У поєднанні із значним потенціалом тіньових доходів ці кошти являють собою значний резерв нарощування інвестиційних можливостей економіки. За експертними оцінками щорічно в тіньовому секторі України обертається щонайменше 8 - 12 млрд. дол. США при тому, що за останнє десятиріччя в офшорні зони вивезено близько 20 - 50 млрд. дол. США. Питома вага осіб, які за розміром легальних доходів не змогли б сформувати такого капіталу, складає 30 % [4].

В європейських країнах проблема трансформації доходів населення в джерело інвестиційного розвитку вирішується через практичну реалізацію тих можливостей, що надає економіка в аспекті збільшення трудових доходів населення; визнано на рівні державної політики, що саме вони є необхідною економічною основою формування середнього класу (а не примітивним засобом відтворення робочої сили на мінімальній межі), а також одним із засобів досягнення соціальної злагоди в суспільстві. Загальною тенденцією для країн Європейського Союзу є комплексне поєднання державних, регіональних і місцевих підходів до розширення економічної бази доходів з урахуванням необхідності досягнення таких цілей: активно стимулювати громади до участі в різних формах господарської та управлінської діяльності з тим, щоб вони мали стабільне джерело надходження доходів і не претендували на державну допомогу, брали активну участь у реалізації інвестиційних проектів; забезпечити гідний рівень життя тим верствам населення, які не в змозі працювати за станом здоров'я, віком і створити надійну систему їх захисту; зберегти доступність освітніх, медичних, культурних послуг як основу людського розвитку.

Важливого значення у цьому контексті набувають принципи державної політики регулювання доходів населення, рівень її децентралізації, активність суб'єктів, їх реальні економічні можливості впливати на трансформаційні процеси у сфері соціального розвитку. Значною децентралізацією на тлі надзвичайно розвинутого регіонального управління характеризується система регулювання доходів населення США. Важливо, що навіть загальнодержавні соціальні програми одержують фінансову підтримку на локальному рівні, яка забезпечує їх успішну реалізацію. Такий підхід доцільно запровадити в Україні, зважаючи на те, що значна кількість централізовано розроблених соціальних програм не реалізується через відсутність необхідних коштів [10]. Проте необхідно звернути увагу на інший бік цієї проблеми: унаслідок децентралізованого підходу до вирішення соціальних проблем, у тому числі і в сфері доходів, населення у США зберігається значна диференціація і контрастність життєвого рівня між різними верствами населення.

В європейських країнах надають великого значення формуванню, збереженню і примноженню заощаджень населення, а також розвитку інституту спільного (колективного) інвестування як основного засобу акумуляції коштів населення на фондовому ринку. Розвиток інституту спільного інвестування дає змогу здійснювати перерозподіл грошових ресурсів, узгоджувати інтереси інвесторів, знижувати ризики інвестиційної діяльності. Доречно зазначити, що в США населення бере активну участь у спільному інвестуванні, його частка досягає 70 % фінансових активів країни і у п'ять разів перевищує частку держави.

Внаслідок низького життєвого рівня населення України і відповідно незначних обсягів заощаджень його внесок у формування фінансових активів та участь у спільному інвестуванні економічних проектів є незначними. За даними Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування, їх загальна кількість у регіонах зростає – із 519 у 2007 р. до 1296 – у 2014 році (або в 2,5 рази) із вартістю активів 183,4 млрд. грн. та часткою у ВВП на рівні 12,6 % (частка загальних активів комерційних банків у ВВП 96,8%) [2,3,9]. Високої концентрації інститутів спільного інвестування досягнуто у м. Києві, а також у Дніпропетровській, Харківській, Запорізькій, Івано-Франківській та Львівській областях. Аналіз динаміки розвитку інститутів спільного інвестування дає підстави очікувати на подальшу активізацію їх діяльності, посилення конкуренції між ними і банківськими структурами щодо залучення вільних коштів населення в економічний обіг.

На особливу увагу заслуговує практика формування так званого пенсійного капіталу в США, який передбачає такі основні джерела: виплати за програмою соціального забезпечення (Social Security), доходи з приватних пенсійних планів (Private Retirement Plan), виплати з індивідуального пенсійного фонду (Individual Retirement Annuity), а також заробітки та власні заощадження. У структурі доходів осіб у віці понад 65 років частка виплат із соціального забезпечення становить 41 %, заробітків – 23, приватних пенсій та пенсійних фондів громадських установ – 19, власних заощаджень – 12, інших надходжень – 5 % [11, с. 175]. Переваги цієї системи ілюструють високі показники приватних заощаджень і мінімальні показники заміщення передпенсійного доходу виплатами з фондів соціального забезпечення. Якщо у США рівень заміщення становить 40 % і перебуває на мінімальній межі, то в європейських країнах він є значно вищим і становить: у Німеччині і Франції – 65–70 %, Швеції, Італії та Іспанії – 90 % [11, с. 186]. Така політика може бути реалізована лише в умовах високого життєвого рівня, коли власні заощадження населення формуються регулярно та не знецінюються внаслідок високої інфляції, а фінансові структури функціонують достатньо успішно в аспекті збереження нагромаджень населення. Багаторівнева система пенсійного забезпечення (здебільшого трьохрівнева, представлена державною пенсійною системою, корпоративними пенсіями, особистими нагромадженнями громадян) обумовлює в більшості країн Західної Європи високий ступінь розвитку недержавних пенсійних фондів і гідний рівень життя населення, що вийшло за межі працездатного віку. Необхідно зазначити, що активи недержавних пенсійних фондів є важливою стабілізаційною складовою інвестиційних ресурсів усіх розвинених країн світу. В Україні до участі в недержавних пенсійних фондах на кінець 2009 р. залучено лише 146,7 тис. осіб.

В європейських країнах надають великого значення формуванню, збереженню і примноженню заощаджень населення, а також розвитку інституту спільного (колективного) інвестування як основного засобу акумуляції коштів населення на фондовому ринку. Розвиток інституту спільного інвестування дає змогу здійснювати перерозподіл грошових ресурсів, узгоджувати інтереси інвесторів, знижувати ризики інвестиційної діяльності. Доречно зазначити, що в США населення бере активну участь у спільному інвестуванні, його частка досягає 70 % фінансових активів країни і у п'ять разів перевищує частку держави.

Внаслідок низького життєвого рівня населення України і відповідно незначних обсягів заощаджень його внесок у формування фінансових активів та участь у спільному інвестуванні економічних проектів є незначними. За даними Єдиного державного реєстру інститутів спільного інвестування, їх загальна кількість у регіонах зростає – із 519 у 2007 р. до 1296 – у 2014 році (або в 2,5 рази) із вартістю активів 183,4 млрд. грн. та часткою у ВВП на рівні 12,6 % (частка загальних активів комерційних банків у ВВП 96,8%) [2,3,9]. Високої концентрації інститутів спільного інвестування досягнуто у м. Києві, а також у Дніпропетровській, Харківській, Запорізькій, Івано-Франківській та Львівській областях. Аналіз динаміки розвитку інститутів спільного інвестування дає підстави очікувати на подальшу активізацію їх діяльності, посилення конкуренції між ними і банківськими структурами щодо залучення вільних коштів населення в економічний обіг.

На особливу увагу заслуговує практика формування так званого пенсійного капіталу в США, який передбачає такі основні джерела: виплати за програмою соціального забезпечення (Social Security), доходи з приватних пенсійних планів (Private Retirement Plan), виплати з індивідуального пенсійного фонду (Individual Retirement Annuity), а також заробітки та власні заощадження. У структурі доходів осіб у віці понад 65 років частка виплат із соціального забезпечення становить 41 %, заробітків – 23, приватних пенсій та пенсійних фондів громадських установ – 19, власних заощаджень – 12, інших надходжень – 5 % [11, с. 175]. Переваги цієї системи ілюструють високі показники приватних заощаджень і мінімальні показники заміщення передпенсійного доходу виплатами з фондів соціального забезпечення. Якщо у США рівень заміщення становить 40 % і перебуває на мінімальній межі, то в європейських країнах він є значно вищим і становить: у Німеччині і Франції – 65–70 %, Швеції, Італії та Іспанії – 90 % [11, с. 186]. Така політика може бути реалізована лише в умовах високого життєвого рівня, коли власні заощадження населення формуються регулярно та не знецінюються внаслідок високої інфляції, а фінансові структури функціонують достатньо успішно в аспекті збереження нагромаджень населення. Багаторівнева система пенсійного забезпечення (здебільшого трьохрівнева, представлена державною пенсійною системою, корпоративними пенсіями, особистими нагромадженнями громадян) обумовлює в більшості країн Західної Європи високий ступінь розвитку недержавних пенсійних фондів і гідний рівень життя населення, що вийшло за межі працездатного віку. Необхідно зазначити, що активи недержавних пенсійних фондів є важливою стабілізаційною складовою інвестиційних ресурсів усіх розвинених країн світу. В Україні до участі в недержавних пенсійних фондах на кінець 2009 р. залучено лише 146,7 тис. осіб.

Вартість активів на кінець 2013 року становила 2,13 млрд. грн., у структурі яких переважають цінні папери (55,14 %) та грошові кошти (38,84 %) [9].

Основними об'єктами інвестування коштів пенсійних фондів є надійні економічні проекти, цінні папери, які обминають ризикові операції і сприяють зміцненню інвестиційного капіталу. Потужним інвестором у країнах Західної Європи є такі небанківські фінансові інститути, як страхові компанії, що здійснюють загальне страхування і страхування життя населення, частка якого перевищує 81 % загальної суми капіталовкладень страхових компаній [5, с. 9]. Взагалі зростаюча кількість небанківських фінансових інститутів, які виконують певну соціальну функцію, у тому числі стосовно збереження і примноження заощаджень населення, їх залучення в економічний обіг, – це особливість фінансового ринку країн Західної Європи. Такий досвід необхідно використати в Україні та її регіонах, зважаючи на низький рівень захищеності заощаджень населення.

У практиці регулювання доходів населення регіонів розвинені країни світу активно використовують обмежуючі інструменти як засіб протидії їх економічно невинновданому зростанню. У переважній більшості країн з розвинутою ринковою економікою здійснюється регулювання верхньої, максимальної межі заробітної плати через установлення відповідних урядових орієнтирів або допустимих меж (досвід Великої Британії та Франції). Завдяки цьому співвідношення між мінімальною та максимальною заробітною платою утримується на визначеному державою рівні. Ураховуючи надмірну диференціацію доходів населення регіонів України, необхідно всебічно вивчити питання про доцільність запровадження законодавчого обмеження економічно невинновданого зростання доходів певних категорій населення.

Зважаючи на те, що динаміка реальних доходів населення значною мірою залежить від цінової політики, в європейських країнах значна увага приділяється інструментам їхнього захисту від можливого знецінення: при перевищенні цін на споживчі товари чи соціальні послуги понад певний рівень виплачується компенсація. Захисні механізми щодо доходів населення можуть формуватися іншим шляхом – через укладання колективних угод на низовому рівні між професійними спілками та роботодавцями з урахуванням індексу зростання цін. Такий порядок доцільно запровадити в Україні, оскільки доходи її населення фактично залишаються без належного захисту.

У світовій системі захисту доходів населення від знецінення важливе місце належить механізму монетарного таргетування [1, с. 16 - 22], спрямованого на досягнення цінової стабільності на основі визначення центральним банком цільового темпу зростання грошових агрегатів з урахуванням очікуваної динаміки виробництва, швидкості обігу грошової маси, інфляції. У використанні цього механізму значними є досягнення Німеччини і Швейцарії. Підвищення ефективності інструменту монетарного таргетування в Україні вимагає створення і реалізації таких передумов: формування стабільного грошового попиту через детінізацію економіки, зниження залежності від іноземних валют, скорочення резервних потужностей, зростання зайнятості населення; посилення контролюючих функцій НБУ щодо загальної грошової маси в країні та її регіонах; реалізації прозорої монетарної політики і стабільного розвитку фінансового ринку.

Вартість активів на кінець 2013 року становила 2,13 млрд. грн., у структурі яких переважають цінні папери (55,14 %) та грошові кошти (38,84 %) [9].

Основними об'єктами інвестування коштів пенсійних фондів є надійні економічні проекти, цінні папери, які обминають ризикові операції і сприяють зміцненню інвестиційного капіталу. Потужним інвестором у країнах Західної Європи є такі небанківські фінансові інститути, як страхові компанії, що здійснюють загальне страхування і страхування життя населення, частка якого перевищує 81 % загальної суми капіталовкладень страхових компаній [5, с. 9]. Взагалі зростаюча кількість небанківських фінансових інститутів, які виконують певну соціальну функцію, у тому числі стосовно збереження і примноження заощаджень населення, їх залучення в економічний обіг, – це особливість фінансового ринку країн Західної Європи. Такий досвід необхідно використати в Україні та її регіонах, зважаючи на низький рівень захищеності заощаджень населення.

У практиці регулювання доходів населення регіонів розвинені країни світу активно використовують обмежуючі інструменти як засіб протидії їх економічно невинновданому зростанню. У переважній більшості країн з розвинутою ринковою економікою здійснюється регулювання верхньої, максимальної межі заробітної плати через установлення відповідних урядових орієнтирів або допустимих меж (досвід Великої Британії та Франції). Завдяки цьому співвідношення між мінімальною та максимальною заробітною платою утримується на визначеному державою рівні. Ураховуючи надмірну диференціацію доходів населення регіонів України, необхідно всебічно вивчити питання про доцільність запровадження законодавчого обмеження економічно невинновданого зростання доходів певних категорій населення.

Зважаючи на те, що динаміка реальних доходів населення значною мірою залежить від цінової політики, в європейських країнах значна увага приділяється інструментам їхнього захисту від можливого знецінення: при перевищенні цін на споживчі товари чи соціальні послуги понад певний рівень виплачується компенсація. Захисні механізми щодо доходів населення можуть формуватися іншим шляхом – через укладання колективних угод на низовому рівні між професійними спілками та роботодавцями з урахуванням індексу зростання цін. Такий порядок доцільно запровадити в Україні, оскільки доходи її населення фактично залишаються без належного захисту.

У світовій системі захисту доходів населення від знецінення важливе місце належить механізму монетарного таргетування [1, с. 16 - 22], спрямованого на досягнення цінової стабільності на основі визначення центральним банком цільового темпу зростання грошових агрегатів з урахуванням очікуваної динаміки виробництва, швидкості обігу грошової маси, інфляції. У використанні цього механізму значними є досягнення Німеччини і Швейцарії. Підвищення ефективності інструменту монетарного таргетування в Україні вимагає створення і реалізації таких передумов: формування стабільного грошового попиту через детінізацію економіки, зниження залежності від іноземних валют, скорочення резервних потужностей, зростання зайнятості населення; посилення контролюючих функцій НБУ щодо загальної грошової маси в країні та її регіонах; реалізації прозорої монетарної політики і стабільного розвитку фінансового ринку.

Список використаних джерел до п. 3.3

1. Грищенко А. А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наук. доп. / А. А. Грищенко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2008. – 272 с.
2. Звіт Національного банку України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf.
3. Звіт Національного банку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>.
4. Краус Н. М. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання [монографія] / Н. М. Краус. – Полтава: Дивосвіт, 2014. – 148 с.
5. Криклій А. С. Розвиток небанківських фінансових інститутів в країнах Західної Європи в умовах глобалізації / А. С. Криклій, І. С. Каракулова // Економіка та держава. – 2006. – №4 – С. 8 - 10.
6. Молина Е. В. Инвестиционный потенциал населения и механизмы его реализации: [монографія] / Е. В. Молина. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – 102 с.
7. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
8. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за грудень та за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6784334&cat_id=14716078
9. Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf
10. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / [Бандур С. І., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін.] – Черкаси: Брама-Укр., 2006. – 620 с.
11. Шаленко М. В. Джерела формування доходів осіб у пенсійному віці в США / М. В. Шаленко // Зайнятість та ринок праці: [міжвід. наук. зб.]. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 175 - 186

3.4 Контрольно-аналітичні аспекти регулювання торгівлі валютними деривативами

Міжнародна практика свідчить, що саме на базі регульованих ринків (не принципово – біржових чи іншим чином організаційно оформлених) може бути забезпечено консолідацію національних біржових ринків, оскільки провідними операторами фінансових ринках в економіках, що розвиваються, традиційно є банки, яким досить зручно виконувати операції на валютному фондовому, грошовому, строковому ринках в межах однієї (або кількох, але пов'язаних організаційно та технологічно) торговельної системи.

Оскільки в фінансово-економічній сфері України існують об'єктивні передумови до розширення інструментарію валютної та монетарної політики

Список використаних джерел до п. 3.3

1. Грищенко А. А. Інститут таргетування інфляції: зарубіжний досвід і перспективи запровадження в Україні: наук. доп. / А. А. Грищенко, Т. О. Кричевська, О. І. Петрик. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2008. – 272 с.
2. Звіт Національного банку України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/Publication/an_rep/A_report_2009.pdf.
3. Звіт Національного банку України за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>.
4. Краус Н. М. Детермінанти тіньової економіки в інноваційних умовах господарювання [монографія] / Н. М. Краус. – Полтава: Дивосвіт, 2014. – 148 с.
5. Криклій А. С. Розвиток небанківських фінансових інститутів в країнах Західної Європи в умовах глобалізації / А. С. Криклій, І. С. Каракулова // Економіка та держава. – 2006. – №4 – С. 8 - 10.
6. Молина Е. В. Инвестиционный потенциал населения и механизмы его реализации: [монографія] / Е. В. Молина. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – 102 с.
7. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
8. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за грудень та за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=6784334&cat_id=14716078
9. Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf
10. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / [Бандур С. І., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін.] – Черкаси: Брама-Укр., 2006. – 620 с.
11. Шаленко М. В. Джерела формування доходів осіб у пенсійному віці в США / М. В. Шаленко // Зайнятість та ринок праці: [міжвід. наук. зб.]. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 175 - 186

3.4 Контрольно-аналітичні аспекти регулювання торгівлі валютними деривативами

Міжнародна практика свідчить, що саме на базі регульованих ринків (не принципово – біржових чи іншим чином організаційно оформлених) може бути забезпечено консолідацію національних біржових ринків, оскільки провідними операторами фінансових ринках в економіках, що розвиваються, традиційно є банки, яким досить зручно виконувати операції на валютному фондовому, грошовому, строковому ринках в межах однієї (або кількох, але пов'язаних організаційно та технологічно) торговельної системи.

Оскільки в фінансово-економічній сфері України існують об'єктивні передумови до розширення інструментарію валютної та монетарної політики

НБУ, пропонується узагальнити механізми використання ринкових інструментів, їх обліку та моніторингу. Заходи ринкового та прозорого регулювання валютного курсу дозволять встановити справедливую ціну гривні, зменшити різке коливання, спричинене триваючою політичною нестабільністю та зростаючою складністю фінансування дефіциту бюджету. У 2014 році Національний банк перейшов до гнучкого курсоутворення на валютному ринку і, в результаті, гривня протягом року знецінилася щодо долара США за офіційним курсом у 2 рази.

Якщо у січні 2014 року середньозважений курс UAH/USD на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) коливався в межах 8,14 - 8,15 (тобто відрізнявся від тривалий час незмінного офіційного курсу лише на 2%), то на 6 лютого 2015 року офіційний курс гривні до долара встановлено на рівні 23,1306, що на 5,13 грн. нижче попереднього мінімального значення на рівні 17,9998, встановленого 5 лютого (- 22% за один день).

Внутрішній біржовий ринок валютних безпоставкових операцій має спростити та здешевити доступ населення і суб'єктів господарювання до інструментів хеджування, розширити кількість учасників ринку, зробити курс національної валюти не лише більш прогнозованим (за рахунок постійної наявності прогнозного ф'ючерсного курсу), а й більш обґрунтованим завдяки зростанню ліквідності ринку, адекватнішим зовнішнім курсовим орієнтирам, і таким чином все ж таки відновити довіру до національної грошової одиниці.

Не заперечуючи ефективність адміністративних заходів, слід звернути увагу на можливість більш ринкових заходів регулювання курсоутворення в Україні. Зокрема, як ринкові та ефективні заходи варто класифікувати заборону в Системі підтвердження угод на МВРУ операцій без поставки валют, впровадження інших обмежень щодо обсягу операцій на МВРУ, обмеження можливості зняття валютних депозитів, обов'язковий продаж валюти експортерами тощо. Безумовно, механізми регульованої торгівлі не можуть змінити цінові тренди, але достатньо ефективно протидіють надмірній волатильності (різким та надмірним коливанням цін/курсу, в т.ч. внаслідок паніки на ринку, форс-мажорних ситуацій), можливості монополізації ринку та маніпулювання при торгах (рис. 3.5).

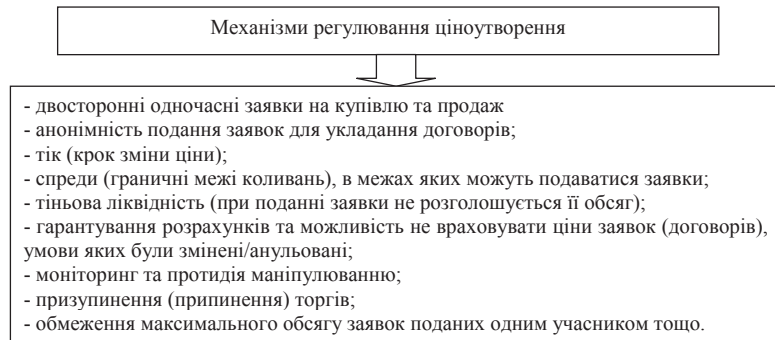


Рис. 3.5 – Ринкові механізми регулювання валютного курсоутворення

НБУ, пропонується узагальнити механізми використання ринкових інструментів, їх обліку та моніторингу. Заходи ринкового та прозорого регулювання валютного курсу дозволять встановити справедливую ціну гривні, зменшити різке коливання, спричинене триваючою політичною нестабільністю та зростаючою складністю фінансування дефіциту бюджету. У 2014 році Національний банк перейшов до гнучкого курсоутворення на валютному ринку і, в результаті, гривня протягом року знецінилася щодо долара США за офіційним курсом у 2 рази.

Якщо у січні 2014 року середньозважений курс UAH/USD на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ) коливався в межах 8,14 - 8,15 (тобто відрізнявся від тривалий час незмінного офіційного курсу лише на 2%), то на 6 лютого 2015 року офіційний курс гривні до долара встановлено на рівні 23,1306, що на 5,13 грн. нижче попереднього мінімального значення на рівні 17,9998, встановленого 5 лютого (- 22% за один день).

Внутрішній біржовий ринок валютних безпоставкових операцій має спростити та здешевити доступ населення і суб'єктів господарювання до інструментів хеджування, розширити кількість учасників ринку, зробити курс національної валюти не лише більш прогнозованим (за рахунок постійної наявності прогнозного ф'ючерсного курсу), а й більш обґрунтованим завдяки зростанню ліквідності ринку, адекватнішим зовнішнім курсовим орієнтирам, і таким чином все ж таки відновити довіру до національної грошової одиниці.

Не заперечуючи ефективність адміністративних заходів, слід звернути увагу на можливість більш ринкових заходів регулювання курсоутворення в Україні. Зокрема, як ринкові та ефективні заходи варто класифікувати заборону в Системі підтвердження угод на МВРУ операцій без поставки валют, впровадження інших обмежень щодо обсягу операцій на МВРУ, обмеження можливості зняття валютних депозитів, обов'язковий продаж валюти експортерами тощо. Безумовно, механізми регульованої торгівлі не можуть змінити цінові тренди, але достатньо ефективно протидіють надмірній волатильності (різким та надмірним коливанням цін/курсу, в т.ч. внаслідок паніки на ринку, форс-мажорних ситуацій), можливості монополізації ринку та маніпулювання при торгах (рис. 3.5).

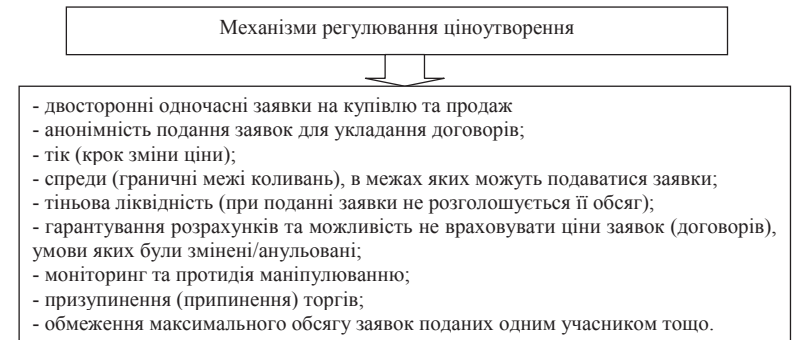


Рис. 3.5 – Ринкові механізми регулювання валютного курсоутворення

Ці механізми можливо запровадити як в межах існуючої системи (не обов'язково біржові, але подібно до біржових технологій, оскільки діюче законодавство цього не забороняє), так і шляхом запровадження торгів на фондовій біржі (за умови забезпечення бажаного контролю та управління з боку НБУ); можливо також розглянути питання щодо можливості повернення до досвіду функціонування спеціалізованої валютної біржі. Впровадження комплексної методологічної та технологічної роботи з ретельної підготовки до впровадження нових ринкових механізмів може стати найбільш правильним кроком у поточній ситуації.

Питання обліку операцій з похідними валютними інструментами за умов становлення строкового сегменту вітчизняного валютного ринку опрацьовані недостатньо, багато методологічних аспектів залишаються неврегульованими [1, 2]. Через недостатню розробку методологічних засад бухгалтерського обліку операцій з валютними деривативами не завершено формування методичного забезпечення обліково-аналітичної діяльності учасників на строковому сегменті валютного ринку. Тому внутрішній контроль операцій з похідними фінансовими інструментами складає досить значну методологічну проблему.

Для відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з фінансовими інструментами в Положенні (наказі) про облікову політику підприємства щодо даного об'єкту визначаються такі елементи:

- складові фінансових інструментів;
- порядок визнання та умови припинення визнання фінансових інструментів;
- первісна оцінка та порядок переоцінки фінансових інструментів;
- методика відображення фінансових інструментів на рахунках бухгалтерського обліку;
- порядок документування операцій з фінансовими інструментами, у тому числі: про визначення частки засновника у чистому прибутку; про відносини та стратегію хеджування;
- обґрунтування визнання доходів і витрат за операціями з фінансовими інструментами;
- порядок проведення інвентаризації фінансових інструментів;
- порядок розкриття інформації про фінансові інструменти у звітності [3].

Внутрішній контроль операцій з фінансовими інструментами дозволяє оптимізувати економічні відносини з контрагентами, контролювати ризики у використанні капіталу підприємства та здійснювати ефективне управління його прибутком. На рис. 3.6 запропонована послідовність етапів моніторингу операцій з деривативами.

Надійна система розрахунків (причому надійна і з погляду зарубіжного інвестора) – неодмінна умова успішного ринку деривативів. Тому для забезпечення якісної інформації щодо проведених операцій з деривативами напрями внутрішньої перевірки (таблиця 3.1) повинні повторювати алгоритм виконання строкових угод [4].

Ці механізми можливо запровадити як в межах існуючої системи (не обов'язково біржові, але подібно до біржових технологій, оскільки діюче законодавство цього не забороняє), так і шляхом запровадження торгів на фондовій біржі (за умови забезпечення бажаного контролю та управління з боку НБУ); можливо також розглянути питання щодо можливості повернення до досвіду функціонування спеціалізованої валютної біржі. Впровадження комплексної методологічної та технологічної роботи з ретельної підготовки до впровадження нових ринкових механізмів може стати найбільш правильним кроком у поточній ситуації.

Питання обліку операцій з похідними валютними інструментами за умов становлення строкового сегменту вітчизняного валютного ринку опрацьовані недостатньо, багато методологічних аспектів залишаються неврегульованими [1, 2]. Через недостатню розробку методологічних засад бухгалтерського обліку операцій з валютними деривативами не завершено формування методичного забезпечення обліково-аналітичної діяльності учасників на строковому сегменті валютного ринку. Тому внутрішній контроль операцій з похідними фінансовими інструментами складає досить значну методологічну проблему.

Для відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій з фінансовими інструментами в Положенні (наказі) про облікову політику підприємства щодо даного об'єкту визначаються такі елементи:

- складові фінансових інструментів;
- порядок визнання та умови припинення визнання фінансових інструментів;
- первісна оцінка та порядок переоцінки фінансових інструментів;
- методика відображення фінансових інструментів на рахунках бухгалтерського обліку;
- порядок документування операцій з фінансовими інструментами, у тому числі: про визначення частки засновника у чистому прибутку; про відносини та стратегію хеджування;
- обґрунтування визнання доходів і витрат за операціями з фінансовими інструментами;
- порядок проведення інвентаризації фінансових інструментів;
- порядок розкриття інформації про фінансові інструменти у звітності [3].

Внутрішній контроль операцій з фінансовими інструментами дозволяє оптимізувати економічні відносини з контрагентами, контролювати ризики у використанні капіталу підприємства та здійснювати ефективне управління його прибутком. На рис. 3.6 запропонована послідовність етапів моніторингу операцій з деривативами.

Надійна система розрахунків (причому надійна і з погляду зарубіжного інвестора) – неодмінна умова успішного ринку деривативів. Тому для забезпечення якісної інформації щодо проведених операцій з деривативами напрями внутрішньої перевірки (таблиця 3.1) повинні повторювати алгоритм виконання строкових угод [4].

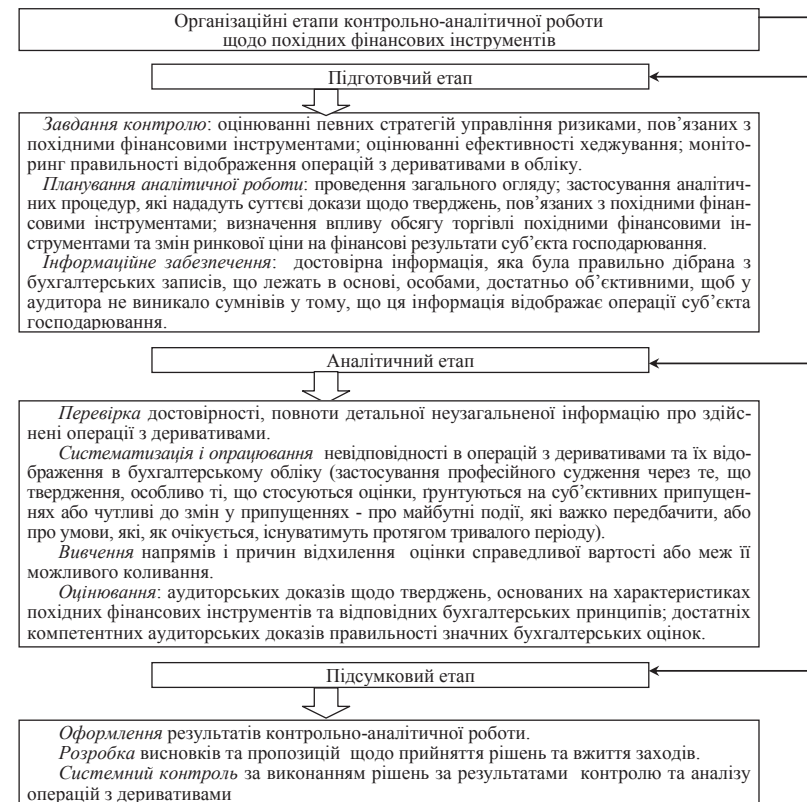
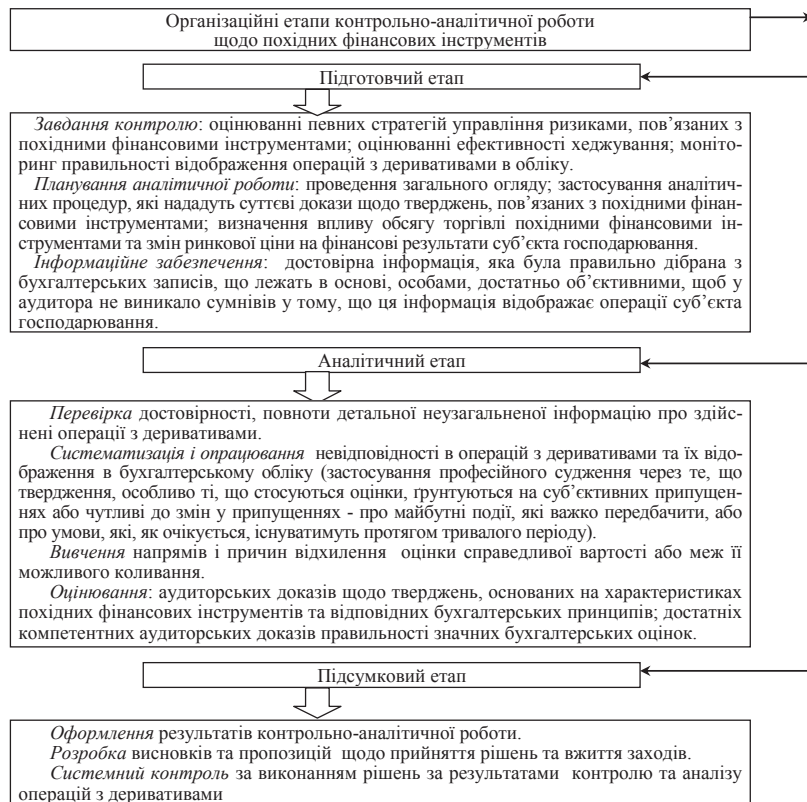


Рис. 3.6 – Організаційні етапи контрольно-аналітичної роботи щодо деривативів

Рис. 3.6 – Організаційні етапи контрольно-аналітичної роботи щодо деривативів

Таблиця 3.1

Планування внутрішньої перевірки операцій з деривативами

1 Мета і завдання аудиту	2 Аудиторські докази
Перевірка укладення строкового контракту (деривативу) – ф'ючерсу або опціону	Реєстр заявок (виконані, змінені, анульовані), виписка з Реєстру
Перевірка переказу коштів (гарантійного забезпечення) для участі в торгах на рахунок торговця цінними паперами(ТЦП), відкритий в платіжній організації (СКТ)	Виписки з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ (меморіальний ордер), виписки обслуговуючого банку (платіжне доручення).
Контроль повернення коштів з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ, після закінчення торговельної сесії	Виписки обслуговуючого банку

Таблиця 3.1

Планування внутрішньої перевірки операцій з деривативами

1 Мета і завдання аудиту	2 Аудиторські докази
Перевірка укладення строкового контракту (деривативу) – ф'ючерсу або опціону	Реєстр заявок (виконані, змінені, анульовані), виписка з Реєстру
Перевірка переказу коштів (гарантійного забезпечення) для участі в торгах на рахунок торговця цінними паперами(ТЦП), відкритий в платіжній організації (СКТ)	Виписки з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ (меморіальний ордер), виписки обслуговуючого банку (платіжне доручення).
Контроль повернення коштів з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ, після закінчення торговельної сесії	Виписки обслуговуючого банку

1	2
Перевірка обліку коштів, що не можуть бути повернуті учасникам торгів до виконання зобов'язань за строковими контрактами шляхом відслідкування: <ul style="list-style-type: none"> - загальної суми коштів на рахунку ТЦП, відкритого в СКТ, - заблокованих коштів, які не можуть бути виведені з рахунку ТЦП, відкритого СКТ, на поточний момент часу, - доступного залишок коштів, які можуть бути виведені з рахунку ТЦП, відкритого СКТ, або використані для виставлення заявок та укладення наступних строкових контрактів (деривативів) 	Виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ
Перевірка правильності визначення та обліку позитивної/від'ємної варіаційної маржі: <ul style="list-style-type: none"> - відображення позитивної варіаційної маржі Дт. 31 Кт. 719. - відображення від'ємної варіаційної маржі Дт. 949 Кт. 31 	Виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ
Перевірка процедур закриття позицій (Дт 03 «Контрактні зобов'язання»): <ul style="list-style-type: none"> - примусове закриття позиції; - закриття позиції шляхом укладення офсетного строкового контракту (деривативу); - закриття позиції шляхом виконання строкового контракту (деривативу) у дату виконання 	Виписка з Реєстру Строкових контрактів, Виписка з Реєстру обліку позицій.
Моніторинг оплати комісій біржі та СКТ (Дт 949 «Інші витрати» Кт 364 «Розрахунки з покупцями та замовниками»)	Договір доступу до ЕТС Біржі, Договір рахунку з СКТ, рахунки, виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ

Валютні ф'ючерси дозволяють покупцям і продавцям сьогодні визначити майбутній обмінний курс, а безпосередній обмін проводити в день закінчення терміну контракту. Оскільки ф'ючерси на валютний курс не вимагають поставки базового активу (самої валюти) при укладенні договору, по ідеї, вони повинні дозволити заробляти на коливаннях курсів усім зацікавленим особам, не створюючи навантаження на резерви НБУ і не забираючи валюту в імпортерів.

Таким чином, можливість прогнозування валютного курсу та хеджування валютних ризиків (а іншого способу, крім забезпечення функціонування ринку деривативів, в світі не вигадано) є вкрай важливою потребою для економіки України загалом та ефективного провадження валютної, бюджетної та монетарної політики держави. Зокрема, це може сприяти нівелюванню перебоїв з надходженням валютної виручки в періоди різких коливань валютного курсу (що, в свою чергу, негативно впливає на курсоутворення).

1	2
Перевірка обліку коштів, що не можуть бути повернуті учасникам торгів до виконання зобов'язань за строковими контрактами шляхом відслідкування: <ul style="list-style-type: none"> - загальної суми коштів на рахунку ТЦП, відкритого в СКТ, - заблокованих коштів, які не можуть бути виведені з рахунку ТЦП, відкритого СКТ, на поточний момент часу, - доступного залишок коштів, які можуть бути виведені з рахунку ТЦП, відкритого СКТ, або використані для виставлення заявок та укладення наступних строкових контрактів (деривативів) 	Виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ
Перевірка правильності визначення та обліку позитивної/від'ємної варіаційної маржі: <ul style="list-style-type: none"> - відображення позитивної варіаційної маржі Дт. 31 Кт. 719. - відображення від'ємної варіаційної маржі Дт. 949 Кт. 31 	Виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ
Перевірка процедур закриття позицій (Дт 03 «Контрактні зобов'язання»): <ul style="list-style-type: none"> - примусове закриття позиції; - закриття позиції шляхом укладення офсетного строкового контракту (деривативу); - закриття позиції шляхом виконання строкового контракту (деривативу) у дату виконання 	Виписка з Реєстру Строкових контрактів, Виписка з Реєстру обліку позицій.
Моніторинг оплати комісій біржі та СКТ (Дт 949 «Інші витрати» Кт 364 «Розрахунки з покупцями та замовниками»)	Договір доступу до ЕТС Біржі, Договір рахунку з СКТ, рахунки, виписка з рахунку ТЦП, відкритого в СКТ

Валютні ф'ючерси дозволяють покупцям і продавцям сьогодні визначити майбутній обмінний курс, а безпосередній обмін проводити в день закінчення терміну контракту. Оскільки ф'ючерси на валютний курс не вимагають поставки базового активу (самої валюти) при укладенні договору, по ідеї, вони повинні дозволити заробляти на коливаннях курсів усім зацікавленим особам, не створюючи навантаження на резерви НБУ і не забираючи валюту в імпортерів.

Таким чином, можливість прогнозування валютного курсу та хеджування валютних ризиків (а іншого способу, крім забезпечення функціонування ринку деривативів, в світі не вигадано) є вкрай важливою потребою для економіки України загалом та ефективного провадження валютної, бюджетної та монетарної політики держави. Зокрема, це може сприяти нівелюванню перебоїв з надходженням валютної виручки в періоди різких коливань валютного курсу (що, в свою чергу, негативно впливає на курсоутворення).

Список використаних джерел до п. 3.4

1. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [Текст]: монографія / Ф. О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 334 с.
2. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. Монографія. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
3. Шишков С. Є., Шишкова Н. Л. Ринкові механізми стабілізації валютного курсу гривні: облікові та інституціональні аспекти // Економічний часопис ХХІ : Науковий журнал. – 2014. – № 5/6. – С. 60 - 63.
4. Типологія операцій з деривативами на Строковому ринку ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» для торговців цінними паперами (не банків) // (online) // <http://fbp.com.ua>

3.5 Огляд ключових проблем реалізації активів боржника в процедурі банкрутства

На сьогодні банкрутство підприємств в Україні сприймається в суспільстві негативно, адже, з одного боку, банкрутство важливе як засіб усунення з ринку неплатоспроможних підприємств, а з іншого – враховуючи низький технічний рівень і підприємств, які не в змозі платити по зобов'язаннях, може призвести до руйнації всієї системи народногосподарського комплексу України. Банкрутство – така реальна точка в життєвому циклі підприємства, що означає неможливість ведення ним фінансово-господарської діяльності як самостійного господарюючого суб'єкта.

Безумовно, законодавство про банкрутство має вплив на інвестиційний клімат в державі і його правові механізми слід вдосконалювати. Робити це треба для захисту перш за все публічно-правових інтересів – економічної системи держави в інтересах суспільства, а також для захисту елементів цієї системи: кредиторів та інвесторів від недобросовісних боржників; добросовісних боржників від непоступливих і настирливих кредиторів тощо. Мета правового регулювання повинна обумовлюватися суспільною необхідністю і корисністю для економічного розвитку держави.

Прийняття нової редакції Закону є важливим кроком в економічному житті нашої країни, у сфері провадження справ про банкрутство буде виправлено низку суттєвих недоліків. Однак і нова редакція документа не здатна вирішити всі проблеми й остаточно захистити права боржників та кредиторів. Досі існують серйозні розбіжності між різними законодавчими актами, які регламентують діяльність арбітражних керуючих. Це може призвести до виходу з ринку справжніх професіоналів у цій сфері.

Основною метою проведення ліквідаційної процедури, передбаченої Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі Закон) є реалізація усіх наявних активів підприємства, яка загальним терміном називається «ліквідаційна маса» та подальше справед-

Список використаних джерел до п. 3.4

1. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України [Текст]: монографія / Ф. О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи; ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 334 с.
2. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти. Монографія. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2001. – 263 с.
3. Шишков С. Є., Шишкова Н. Л. Ринкові механізми стабілізації валютного курсу гривні: облікові та інституціональні аспекти // Економічний часопис ХХІ : Науковий журнал. – 2014. – № 5/6. – С. 60 - 63.
4. Типологія операцій з деривативами на Строковому ринку ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» для торговців цінними паперами (не банків) // (online) // <http://fbp.com.ua>

3.5 Огляд ключових проблем реалізації активів боржника в процедурі банкрутства

На сьогодні банкрутство підприємств в Україні сприймається в суспільстві негативно, адже, з одного боку, банкрутство важливе як засіб усунення з ринку неплатоспроможних підприємств, а з іншого – враховуючи низький технічний рівень і підприємств, які не в змозі платити по зобов'язаннях, може призвести до руйнації всієї системи народногосподарського комплексу України. Банкрутство – така реальна точка в життєвому циклі підприємства, що означає неможливість ведення ним фінансово-господарської діяльності як самостійного господарюючого суб'єкта.

Безумовно, законодавство про банкрутство має вплив на інвестиційний клімат в державі і його правові механізми слід вдосконалювати. Робити це треба для захисту перш за все публічно-правових інтересів – економічної системи держави в інтересах суспільства, а також для захисту елементів цієї системи: кредиторів та інвесторів від недобросовісних боржників; добросовісних боржників від непоступливих і настирливих кредиторів тощо. Мета правового регулювання повинна обумовлюватися суспільною необхідністю і корисністю для економічного розвитку держави.

Прийняття нової редакції Закону є важливим кроком в економічному житті нашої країни, у сфері провадження справ про банкрутство буде виправлено низку суттєвих недоліків. Однак і нова редакція документа не здатна вирішити всі проблеми й остаточно захистити права боржників та кредиторів. Досі існують серйозні розбіжності між різними законодавчими актами, які регламентують діяльність арбітражних керуючих. Це може призвести до виходу з ринку справжніх професіоналів у цій сфері.

Основною метою проведення ліквідаційної процедури, передбаченої Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (далі Закон) є реалізація усіх наявних активів підприємства, яка загальним терміном називається «ліквідаційна маса» та подальше справед-

ливе розподілення отриманих коштів серед кредиторів. Від того, яким чином буде проведена реалізація активів підприємства буде залежати ефективність проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута.

Слід зазначити, що законодавство про банкрутство, яке розвивалося на протязі становлення держави, вже спробувало закріпити механізми реалізації ліквідаційної маси банкрута. Так, Закон у редакції від 30.06.1999 року встановив порядок реалізації ліквідаційної маси на відкритих торгах, але також була надана їм альтернатива, яка встановлювалася рішенням комітету кредиторів, що надавало можливість встановлювати інший порядок продажу майна банкрута. Фактично, на практиці це призводило до численних зловживань реалізації ліквідаційної маси як з боку ліквідатора, так і з боку окремих кредиторів. Кредитори, об'єднавшись у комітет кредиторів, встановлювали інший, не конкурсний спосіб реалізації майна, як то шляхом прямого викупу конкретною особою, яка є заінтересованою стосовно цих кредиторів, за ціною нижче ринкової, тощо.

Таким чином, порушувався принцип справедливого розподілення вимог кредиторів у ліквідаційній процедурі. У зв'язку із чим, на практиці кредитори частіше за все не отримували задоволення своїх вимог за рахунок реалізованої ліквідаційної маси. Іншим аспектом цієї проблеми була відсутність у законодавстві чітко прописаного механізму оскарження дій заінтересованих осіб у реалізації ліквідаційної маси. На практиці, майно, яке було реалізоване у спосіб, який не задовольняв більшість кредиторів, перепродувалося далі і останній покупець набував статусу сумнінного. Отримати судові рішення, яке б надавало можливість отримати це майно назад у ліквідаційну масу було практично неможливо. У зв'язку із чим, суттєво підірвався авторитет до проведення процедури банкрутства взагалі. Механізм такої реалізації ліквідаційної маси банкрута існував в Україні більше десятиріччя, що дозволило, у тому числі, закінчити процеси «тіньового» перерозподілу майна тисяч підприємств, які були задіяні у промисловому виробництві, агропромисловому комплексі, сфері послуг тощо. На практиці це мало негативні наслідки та вилилося у значне скорочення промислового виробництва, передачу власності неефективним власникам, ліквідації робочих місць.

Отже, сформовані недосконалістю законодавства проблеми у цій сфері потребували докорінних змін. З метою удосконалення механізмів реалізації майна у процедурі банкрутства законодавець вніс зміни у Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Аналіз змін, які були запропоновані законодавцем, виявили як позитивні так і негативні моменти цього удосконалення. Слід звернути увагу на негативні моменти розробки цього закону у площині його обговорення.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його є спеціальним і має пріоритет перед іншими законодавчими актами України у регулюванні відносин, пов'язаних з банкрутством суб'єктів підприємницької діяльності. Вперше в Законі досконально прописаний механізм реалізації ліквідаційної маси банкрута, чого не було зроблено у попередніх змінах. Порядок продажу майна визначається ст. 44 цього Закону. Розробники змін у законодавстві про банкрутство основною метою ставили перед собою змен-

ливе розподілення отриманих коштів серед кредиторів. Від того, яким чином буде проведена реалізація активів підприємства буде залежати ефективність проведення ліквідаційної процедури підприємства-банкрута.

Слід зазначити, що законодавство про банкрутство, яке розвивалося на протязі становлення держави, вже спробувало закріпити механізми реалізації ліквідаційної маси банкрута. Так, Закон у редакції від 30.06.1999 року встановив порядок реалізації ліквідаційної маси на відкритих торгах, але також була надана їм альтернатива, яка встановлювалася рішенням комітету кредиторів, що надавало можливість встановлювати інший порядок продажу майна банкрута. Фактично, на практиці це призводило до численних зловживань реалізації ліквідаційної маси як з боку ліквідатора, так і з боку окремих кредиторів. Кредитори, об'єднавшись у комітет кредиторів, встановлювали інший, не конкурсний спосіб реалізації майна, як то шляхом прямого викупу конкретною особою, яка є заінтересованою стосовно цих кредиторів, за ціною нижче ринкової, тощо.

Таким чином, порушувався принцип справедливого розподілення вимог кредиторів у ліквідаційній процедурі. У зв'язку із чим, на практиці кредитори частіше за все не отримували задоволення своїх вимог за рахунок реалізованої ліквідаційної маси. Іншим аспектом цієї проблеми була відсутність у законодавстві чітко прописаного механізму оскарження дій заінтересованих осіб у реалізації ліквідаційної маси. На практиці, майно, яке було реалізоване у спосіб, який не задовольняв більшість кредиторів, перепродувалося далі і останній покупець набував статусу сумнінного. Отримати судові рішення, яке б надавало можливість отримати це майно назад у ліквідаційну масу було практично неможливо. У зв'язку із чим, суттєво підірвався авторитет до проведення процедури банкрутства взагалі. Механізм такої реалізації ліквідаційної маси банкрута існував в Україні більше десятиріччя, що дозволило, у тому числі, закінчити процеси «тіньового» перерозподілу майна тисяч підприємств, які були задіяні у промисловому виробництві, агропромисловому комплексі, сфері послуг тощо. На практиці це мало негативні наслідки та вилилося у значне скорочення промислового виробництва, передачу власності неефективним власникам, ліквідації робочих місць.

Отже, сформовані недосконалістю законодавства проблеми у цій сфері потребували докорінних змін. З метою удосконалення механізмів реалізації майна у процедурі банкрутства законодавець вніс зміни у Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Аналіз змін, які були запропоновані законодавцем, виявили як позитивні так і негативні моменти цього удосконалення. Слід звернути увагу на негативні моменти розробки цього закону у площині його обговорення.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його є спеціальним і має пріоритет перед іншими законодавчими актами України у регулюванні відносин, пов'язаних з банкрутством суб'єктів підприємницької діяльності. Вперше в Законі досконально прописаний механізм реалізації ліквідаційної маси банкрута, чого не було зроблено у попередніх змінах. Порядок продажу майна визначається ст. 44 цього Закону. Розробники змін у законодавстві про банкрутство основною метою ставили перед собою змен-

шення витрат та скорочення строків проведення ліквідаційної процедури, але цей факт є дуже сумнівним. По-перше, Законом передбачається наділення ліквідатору не властивих йому функцій оцінювача майна боржника, що включається до складу ліквідаційної маси. Ліквідатор в силу свого статусу не має спеціальних знань в області оцінки майна, та не відповідає вимогам спеціаліста, передбаченого Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Таким чином, наділення ліквідатору неспецифічних йому функцій з оцінки майна є хибним. Після проведення інвентаризації та оцінки майна ліквідатор здійснює продаж майна банкрута такими способами проведення аукціону та продаж безпосередньо юридичній або фізичній особі. Законодавець вперше визначив чіткі способи реалізації майна, перелік яких є остаточним та у наступному не дозволить учасникам провадження у справі про банкрутство трактувати його на свій розсуд. Це незаперечно є позитивним моментом цих змін.

Тепер детальніше необхідно звернути свою на увагу на практичному застосуванню способів реалізації майна в процедурах банкрутства.

Проведення аукціону. Слід зазначити, що аукціон – це організаційна форма публічного продажу майна або товарів у визначений час і у встановленому місці. Об'єкт продажу дістається особі, яка запропонувала за нього найвищу ціну.

Частиною 4 статті 67 Закону про банкрутство передбачено, що система, що забезпечує проведення електронних торгів, повинна забезпечувати:

- безперерйну роботу з проведення електронних торгів;
- подачу учасниками пропозицій щодо ціни через захищене з'єднання у режимі реального часу;
- візуалізацію всіх пропозицій з посиланням на кодові номери учасників, що внесли пропозиції, протягом проведення аукціону в режимі реального часу.

Безперечно, що можливість продажу майна боржника (банкрута) шляхом проведення аукціону в електронній формі (електронних торгів) надасть зручності потенційним учасникам електронних торгів, як з причини заощадження часу на участь в торгах, так і з причини доступності інформації стосовно майна, що пропонується до продажу на електронних торгах, що в свою чергу, є стимулом для прискорення продажу майна боржника (банкрута) за найвищою ціною та, як слідство, скорочення процедури банкрутства в цілому.

Але, приймаючи до уваги, що інститут електронних торгів в процедурі банкрутства з'явився тільки з 19.01.2013 р., є незрозумілим, як організація та порядок проведення електронних торгів буде кореспондуватися з положеннями ч. 6 ст. 49 Закону про банкрутство, відповідно до якої, організатор аукціону визначається замовником за конкурсом, основними критеріями якого вважаються, в тому числі, достатній, але не менш як три роки, досвід проведення аукціонів.

Незважаючи на ніби прості і зрозумілі правила реалізації майна банкрута, практика показала, що не все так однозначно. Виявилося, що зловживання недобросовісних ліквідаторів можуть призвести до реалізації майна за значно заниженими цінами і, як наслідок, значних порушень прав кредиторів, особливо забезпечених. Така можливість пов'язана, в першу чергу, з різничитанням норм Закону та відсутністю єдності судової практики з цього питання.

шення витрат та скорочення строків проведення ліквідаційної процедури, але цей факт є дуже сумнівним. По-перше, Законом передбачається наділення ліквідатору не властивих йому функцій оцінювача майна боржника, що включається до складу ліквідаційної маси. Ліквідатор в силу свого статусу не має спеціальних знань в області оцінки майна, та не відповідає вимогам спеціаліста, передбаченого Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні». Таким чином, наділення ліквідатору неспецифічних йому функцій з оцінки майна є хибним. Після проведення інвентаризації та оцінки майна ліквідатор здійснює продаж майна банкрута такими способами проведення аукціону та продаж безпосередньо юридичній або фізичній особі. Законодавець вперше визначив чіткі способи реалізації майна, перелік яких є остаточним та у наступному не дозволить учасникам провадження у справі про банкрутство трактувати його на свій розсуд. Це незаперечно є позитивним моментом цих змін.

Тепер детальніше необхідно звернути свою на увагу на практичному застосуванню способів реалізації майна в процедурах банкрутства.

Проведення аукціону. Слід зазначити, що аукціон – це організаційна форма публічного продажу майна або товарів у визначений час і у встановленому місці. Об'єкт продажу дістається особі, яка запропонувала за нього найвищу ціну.

Частиною 4 статті 67 Закону про банкрутство передбачено, що система, що забезпечує проведення електронних торгів, повинна забезпечувати:

- безперерйну роботу з проведення електронних торгів;
- подачу учасниками пропозицій щодо ціни через захищене з'єднання у режимі реального часу;
- візуалізацію всіх пропозицій з посиланням на кодові номери учасників, що внесли пропозиції, протягом проведення аукціону в режимі реального часу.

Безперечно, що можливість продажу майна боржника (банкрута) шляхом проведення аукціону в електронній формі (електронних торгів) надасть зручності потенційним учасникам електронних торгів, як з причини заощадження часу на участь в торгах, так і з причини доступності інформації стосовно майна, що пропонується до продажу на електронних торгах, що в свою чергу, є стимулом для прискорення продажу майна боржника (банкрута) за найвищою ціною та, як слідство, скорочення процедури банкрутства в цілому.

Але, приймаючи до уваги, що інститут електронних торгів в процедурі банкрутства з'явився тільки з 19.01.2013 р., є незрозумілим, як організація та порядок проведення електронних торгів буде кореспондуватися з положеннями ч. 6 ст. 49 Закону про банкрутство, відповідно до якої, організатор аукціону визначається замовником за конкурсом, основними критеріями якого вважаються, в тому числі, достатній, але не менш як три роки, досвід проведення аукціонів.

Незважаючи на ніби прості і зрозумілі правила реалізації майна банкрута, практика показала, що не все так однозначно. Виявилося, що зловживання недобросовісних ліквідаторів можуть призвести до реалізації майна за значно заниженими цінами і, як наслідок, значних порушень прав кредиторів, особливо забезпечених. Така можливість пов'язана, в першу чергу, з різничитанням норм Закону та відсутністю єдності судової практики з цього питання.

Українськими вченими та практиками діючий закон про банкрутство характеризується як проборжниковий (продебіторський). Закон захищає не кредитора і кредитні відносини, а боржника, сприяючи останньому не виконувати свої зобов'язання, діяти нечесно, недобросовісно, взагалі не повертаючи кредит (товар, гроші) або, щонайменше, на шкоду кредитору відтерміновує строк розрахунків на довгий час (термін), без будь-яких зобов'язань чи негативних наслідків для боржника та осіб, які за ним стоять. Отже, закон створює умови, впроваджує та стимулює нечесну, шахрайську поведінку в економіці держави, тобто, є антикредиторським, антиінвестиційним, антиекономічним, асоціальним.

Слід також зазначити, що саме заставне майно є домінуючим видом активів у абсолютній більшості підприємств-банкрутів. До найбільш важливих питань реалізації заставного майна, які потребують вирішення та є основною складовою зловживань, можна віднести наступні.

1. В ході ліквідаційної процедури на початку реалізації майна банкрута ліквідатор зобов'язаний сформувати цілісний майновий комплекс (ЦМК). З роз'яснень Мін'юсту та Вищого господарського суду України випливає, що поняття ЦМК має унікальне визначення, яке не відповідає всьому іншому законодавству України. Так, під ЦМК в процедурі банкрутства розуміється сукупність усіх активів банкрута, незалежно від того, чи є ці активи ЦМК по своїй суті. Тобто ЦМК банкрута може складатись навіть з набору стільців.

2. Чи має право ліквідатор без отримання згоди забезпеченого кредитора проводити повторний аукціон з продажу ЦМК боржника у разі, якщо аукціон визнано таким, що не відбувся у зв'язку з відсутністю учасників? А також, у разі проведення повторного аукціону одноособово приймати рішення про зниження початкової вартості ЦМК аж до 1 грн.?

3. Яким чином здійснювати розподіл отриманих коштів між забезпеченими та конкурсними кредиторами у разі, якщо ЦМК було продано зі зниженням початкової вартості? По балансовій вартості, вартості, визначеній згідно оцінки чи за співвідношенням кредиторських вимог забезпеченого та конкурсного кредиторів? Мабуть, жодна з цих відповідей не може бути універсальним правилом для всіх боржників.

4. Чи має право забезпечений кредитор, надаючи згоду на продаж заставного майна, встановлювати порядок проведення аукціону?

Для здійснення реформ в нашій державі треба усунути із діючого законодавства норми, використання яких порушують права і свободи, створюють антикредиторську атмосферу в економіці та праві. Антикредиторською є політика і система права, яка протидіє розвитку чесних і справедливих відносин в усіх галузях суспільного життя. Такі норми становлять загрозу національній безпеці. Вони фактично привели Україну до нинішнього стану суспільства та поглиблюють кризу.

Список використаних джерел до п. 3.5

1. Огляд ключових проблем реформування права в Україні [Електронний ресурс] / П. Д. Пригуза // Судова влада України. – Режим доступу: <http://ks.arbitr.gov.ua/sud5024/8/8/758/>

Українськими вченими та практиками діючий закон про банкрутство характеризується як проборжниковий (продебіторський). Закон захищає не кредитора і кредитні відносини, а боржника, сприяючи останньому не виконувати свої зобов'язання, діяти нечесно, недобросовісно, взагалі не повертаючи кредит (товар, гроші) або, щонайменше, на шкоду кредитору відтерміновує строк розрахунків на довгий час (термін), без будь-яких зобов'язань чи негативних наслідків для боржника та осіб, які за ним стоять. Отже, закон створює умови, впроваджує та стимулює нечесну, шахрайську поведінку в економіці держави, тобто, є антикредиторським, антиінвестиційним, антиекономічним, асоціальним.

Слід також зазначити, що саме заставне майно є домінуючим видом активів у абсолютній більшості підприємств-банкрутів. До найбільш важливих питань реалізації заставного майна, які потребують вирішення та є основною складовою зловживань, можна віднести наступні.

1. В ході ліквідаційної процедури на початку реалізації майна банкрута ліквідатор зобов'язаний сформувати цілісний майновий комплекс (ЦМК). З роз'яснень Мін'юсту та Вищого господарського суду України випливає, що поняття ЦМК має унікальне визначення, яке не відповідає всьому іншому законодавству України. Так, під ЦМК в процедурі банкрутства розуміється сукупність усіх активів банкрута, незалежно від того, чи є ці активи ЦМК по своїй суті. Тобто ЦМК банкрута може складатись навіть з набору стільців.

2. Чи має право ліквідатор без отримання згоди забезпеченого кредитора проводити повторний аукціон з продажу ЦМК боржника у разі, якщо аукціон визнано таким, що не відбувся у зв'язку з відсутністю учасників? А також, у разі проведення повторного аукціону одноособово приймати рішення про зниження початкової вартості ЦМК аж до 1 грн.?

3. Яким чином здійснювати розподіл отриманих коштів між забезпеченими та конкурсними кредиторами у разі, якщо ЦМК було продано зі зниженням початкової вартості? По балансовій вартості, вартості, визначеній згідно оцінки чи за співвідношенням кредиторських вимог забезпеченого та конкурсного кредиторів? Мабуть, жодна з цих відповідей не може бути універсальним правилом для всіх боржників.

4. Чи має право забезпечений кредитор, надаючи згоду на продаж заставного майна, встановлювати порядок проведення аукціону?

Для здійснення реформ в нашій державі треба усунути із діючого законодавства норми, використання яких порушують права і свободи, створюють антикредиторську атмосферу в економіці та праві. Антикредиторською є політика і система права, яка протидіє розвитку чесних і справедливих відносин в усіх галузях суспільного життя. Такі норми становлять загрозу національній безпеці. Вони фактично привели Україну до нинішнього стану суспільства та поглиблюють кризу.

Список використаних джерел до п. 3.5

1. Огляд ключових проблем реформування права в Україні [Електронний ресурс] / П. Д. Пригуза // Судова влада України. – Режим доступу: <http://ks.arbitr.gov.ua/sud5024/8/8/758/>

2. Правова концепція неплатоспроможності, чи потрібна вона Україні [Електронний ресурс] / П. Д. Пригуза // Судова влада України. – Режим доступу: <http://ks.arbitr.gov.ua/sud5024/8/8/744/>

3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 31 серпня 1999 р. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

3.6 Інноваційні фінансові технології на ринку цінних паперів

Розвиток сучасної світової економічної системи сьогодні не можливо уявити без впливу інноваційного фактору. Не виключенням з цього питання стала й фінансова галузь України. Так, найбільш інноваційними секторами фінансів традиційно є фондовий ринок та банки. При цьому, слід зауважити що банківський сектор пропонує споживачам переважно нові фінансові продукти. Інновації ж ринку цінних паперів в основному зосереджені на впровадженні фінансових інструментів та технологій, що обумовлено економічною природою ринку. Сьогодні, організаційно оформлений фондовий ринок - фондова біржа, що функціонує постійно на підставі відповідної ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку в установленому нею порядку, і забезпечує проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами за встановленими правилами, а також організовує централізоване укладання і виконання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Питанням розвитку торгівельних брокерських систем у своїх працях досліджували такі вітчизняні науковці, як О. Абакуменко, Д. Гладун, С. Коротких, О. Солодкий та інші. Серед представників зарубіжної та російської економічної думки зазначені проблеми досліджують І. Балабанов, Є. Жукова, С. Майоров, С. Вайн, П. Пейтел.

Таким чином, брокерські торгівельні системи є одним із яскравих прикладів нових фінансових технологій, і саме тому метою дослідження є формування теоретико-методичних рекомендацій щодо перспектив розвитку інноваційних фінансових технологій на прикладі торгівельних брокерських систем.

Для досягнення мети було вирішено наступні завдання:

- дослідити вплив інноваційних фінансових технологій на розвиток фондового ринку;
- з'ясувати суть та основні принципи Інтернет-трейдингу, як інноваційної фінансової технології для українського ринку цінних паперів;
- дослідити представлені на ринку сертифіковані брокерські торгівельні системи, встановити їх переваги та недоліки;
- розробити методику їх порівняння;
- стандартизувати критерії за якими буде здійснено вибір між торгівельними платформами
- надати рекомендації щодо розвитку брокерських торгівельних систем.

Під інноваційними фінансовими технологіями прийнято розуміти досягнення та результати науково-технічного прогресу які впроваджено у фінансо-

2. Правова концепція неплатоспроможності, чи потрібна вона Україні [Електронний ресурс] / П. Д. Пригуза // Судова влада України. – Режим доступу: <http://ks.arbitr.gov.ua/sud5024/8/8/744/>

3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 31 серпня 1999 р. – [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>

3.6 Інноваційні фінансові технології на ринку цінних паперів

Розвиток сучасної світової економічної системи сьогодні не можливо уявити без впливу інноваційного фактору. Не виключенням з цього питання стала й фінансова галузь України. Так, найбільш інноваційними секторами фінансів традиційно є фондовий ринок та банки. При цьому, слід зауважити що банківський сектор пропонує споживачам переважно нові фінансові продукти. Інновації ж ринку цінних паперів в основному зосереджені на впровадженні фінансових інструментів та технологій, що обумовлено економічною природою ринку. Сьогодні, організаційно оформлений фондовий ринок - фондова біржа, що функціонує постійно на підставі відповідної ліцензії, виданої Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку в установленому нею порядку, і забезпечує проведення регулярних торгів цінними паперами та іншими фінансовими інструментами за встановленими правилами, а також організовує централізоване укладання і виконання договорів щодо цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Питанням розвитку торгівельних брокерських систем у своїх працях досліджували такі вітчизняні науковці, як О. Абакуменко, Д. Гладун, С. Коротких, О. Солодкий та інші. Серед представників зарубіжної та російської економічної думки зазначені проблеми досліджують І. Балабанов, Є. Жукова, С. Майоров, С. Вайн, П. Пейтел.

Таким чином, брокерські торгівельні системи є одним із яскравих прикладів нових фінансових технологій, і саме тому метою дослідження є формування теоретико-методичних рекомендацій щодо перспектив розвитку інноваційних фінансових технологій на прикладі торгівельних брокерських систем.

Для досягнення мети було вирішено наступні завдання:

- дослідити вплив інноваційних фінансових технологій на розвиток фондового ринку;
- з'ясувати суть та основні принципи Інтернет-трейдингу, як інноваційної фінансової технології для українського ринку цінних паперів;
- дослідити представлені на ринку сертифіковані брокерські торгівельні системи, встановити їх переваги та недоліки;
- розробити методику їх порівняння;
- стандартизувати критерії за якими буде здійснено вибір між торгівельними платформами
- надати рекомендації щодо розвитку брокерських торгівельних систем.

Під інноваційними фінансовими технологіями прийнято розуміти досягнення та результати науково-технічного прогресу які впроваджено у фінансо-

вий ринок. При цьому, спрямованість останніх є досить широкою, від чого, в сою чергу, залежить класифікаційний признак технологій. Так, в науковій літературі виділяють технології доступу на ринки – засоби які забезпечують участь у торгах на фінансових ринках.

«Українською біржею» запроваджено Інтернет-трейдинг – технологію торгівлі активом за допомогою Інтернету. Вітчизняні науковці мають декілька підходів до тлумачення цього визначення.

Так, [8] вважає що Інтернет-трейдинг – це механізм здійснення торгових операцій на біржі шляхом прямого електронного доступу.

Інтернет-трейдинг – це сучасна технологія укладання угод з цінними паперами, яка дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів, спрямовуючи інформацію про їхні заявки безпосередньо в торгівельну систему біржі [2].

Електронний трейдинг – система роботи з цінними паперами, що дозволяє інвестору отримати прямий доступ до біржової інформації, а також здійснювати угоди з купівлі продажу цінних паперів на біржі в реальному часі [6].

Інтернет-трейдинг – механізм проведення операції з цінними паперами за допомогою мережі Інтернет з використанням спеціального програмного забезпечення [3].

За результатами аналізу визначень Інтернет-трейдингу, слід зазначити що ця технологія передбачає не тільки роботу з цінними паперами, як вважають вітчизняні автори, оскільки з використанням мережі Інтернет і спеціального ПЗ можливо торгувати на валютному ринку, та працювати на світових товарних біржах, тощо. Саме тому, слід розрізнити Інтернет-трейдинг на ринку цінних паперів та на інших ринках.

Таким чином, Інтернет-трейдинг – це фінансова технологія, що застосовується для проведення операцій з активами на відповідних біржах, у реальному часі, за допомогою мережі Інтернет з використанням спеціального програмного забезпечення.

Особливістю фондового ринку є те, що цей ринок є організованим, інструменти на ньому є стандартизованими, а програмне забезпечення має бути сертифікованим.

Для встановлення діючого переліку необхідно скористатись інформацією представленою на сайті біржі. Наприклад на сайті української біржі наведено наступні системи, табл. 3.2.

Таким чином для надання рекомендацій з розвитку торгівельних брокерських систем (БТС), слід встановити переваги та недоліки існуючих.

Для цього, було обрано респондентів – студентів фінансового факультету ХНЕУ (5 груп), яким запропоновано порівняти існуючі БТС за розробленими критеріями: інформаційне забезпечення, дружній інтерфейс, швидкість роботи БТС, платність БТС, складність інсталяції, кількість брокерів що надають БТС, можливості БТС (кількість функцій), складність опанування.

вий ринок. При цьому, спрямованість останніх є досить широкою, від чого, в сою чергу, залежить класифікаційний признак технологій. Так, в науковій літературі виділяють технології доступу на ринки – засоби які забезпечують участь у торгах на фінансових ринках.

«Українською біржею» запроваджено Інтернет-трейдинг – технологію торгівлі активом за допомогою Інтернету. Вітчизняні науковці мають декілька підходів до тлумачення цього визначення.

Так, [8] вважає що Інтернет-трейдинг – це механізм здійснення торгових операцій на біржі шляхом прямого електронного доступу.

Інтернет-трейдинг – це сучасна технологія укладання угод з цінними паперами, яка дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів, спрямовуючи інформацію про їхні заявки безпосередньо в торгівельну систему біржі [2].

Електронний трейдинг – система роботи з цінними паперами, що дозволяє інвестору отримати прямий доступ до біржової інформації, а також здійснювати угоди з купівлі продажу цінних паперів на біржі в реальному часі [6].

Інтернет-трейдинг – механізм проведення операції з цінними паперами за допомогою мережі Інтернет з використанням спеціального програмного забезпечення [3].

За результатами аналізу визначень Інтернет-трейдингу, слід зазначити що ця технологія передбачає не тільки роботу з цінними паперами, як вважають вітчизняні автори, оскільки з використанням мережі Інтернет і спеціального ПЗ можливо торгувати на валютному ринку, та працювати на світових товарних біржах, тощо. Саме тому, слід розрізнити Інтернет-трейдинг на ринку цінних паперів та на інших ринках.

Таким чином, Інтернет-трейдинг – це фінансова технологія, що застосовується для проведення операцій з активами на відповідних біржах, у реальному часі, за допомогою мережі Інтернет з використанням спеціального програмного забезпечення.

Особливістю фондового ринку є те, що цей ринок є організованим, інструменти на ньому є стандартизованими, а програмне забезпечення має бути сертифікованим.

Для встановлення діючого переліку необхідно скористатись інформацією представленою на сайті біржі. Наприклад на сайті української біржі наведено наступні системи, табл. 3.2.

Таким чином для надання рекомендацій з розвитку торгівельних брокерських систем (БТС), слід встановити переваги та недоліки існуючих.

Для цього, було обрано респондентів – студентів фінансового факультету ХНЕУ (5 груп), яким запропоновано порівняти існуючі БТС за розробленими критеріями: інформаційне забезпечення, дружній інтерфейс, швидкість роботи БТС, платність БТС, складність інсталяції, кількість брокерів що надають БТС, можливості БТС (кількість функцій), складність опанування.

Таблиця 3.2

Сертифіковані брокерські торговельні системи

№	Назва системи	Веб-сайт	Контакт технічної підтримки
1	QUIK	quik.ru	sales@arqa.ru
2	WEB2L	cma.ru	info@cma.ru
3	SmartTrade	itinvest.ru	info@smartx.com.ua
4	GL Net	sungard.com	Andrey.Dzubandovsky@sungard.com
5	Alor Trade,	alor.ua/	info@alor.com.ua
6	LiveTrade Scalping Direct	cofite.ru	rg@cofite.com
7	Webtrader	webtrader.com.ua	info@webtrader.com.ua
8	TSLab	tslab.ru	contact@tslab.ru
9	SLTrade	sltrade.info/	info@sltrade.info
10	VolFix.NET	volfix.net/	support@volfix.net
11	MetaTrader 5	metaquotes.net	support@metaquotes.net
12	VTrade	virtechinvest.com	artem@virtechinvest.com
13	TRADERNET	nettrader.ru	help@hq.nettrader.ru

Структуру критеріїв за якою здійснено аналіз БТС, наведено на рис. 3.7

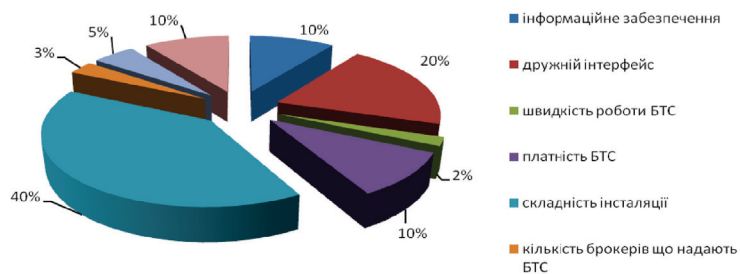


Рис. 3.7 – Структура критеріїв з аналізу БТС

За результатами дослідження встановлено, що переважає система Quik, яку обрало як кращу 26 респондентів, на другому місці – програмне забезпечення Alor-Trade – 17 респондентів (рис. 3.8).

Таблиця 3.2

Сертифіковані брокерські торговельні системи

№	Назва системи	Веб-сайт	Контакт технічної підтримки
1	QUIK	quik.ru	sales@arqa.ru
2	WEB2L	cma.ru	info@cma.ru
3	SmartTrade	itinvest.ru	info@smartx.com.ua
4	GL Net	sungard.com	Andrey.Dzubandovsky@sungard.com
5	Alor Trade,	alor.ua/	info@alor.com.ua
6	LiveTrade Scalping Direct	cofite.ru	rg@cofite.com
7	Webtrader	webtrader.com.ua	info@webtrader.com.ua
8	TSLab	tslab.ru	contact@tslab.ru
9	SLTrade	sltrade.info/	info@sltrade.info
10	VolFix.NET	volfix.net/	support@volfix.net
11	MetaTrader 5	metaquotes.net	support@metaquotes.net
12	VTrade	virtechinvest.com	artem@virtechinvest.com
13	TRADERNET	nettrader.ru	help@hq.nettrader.ru

Структуру критеріїв за якою здійснено аналіз БТС, наведено на рис. 3.7

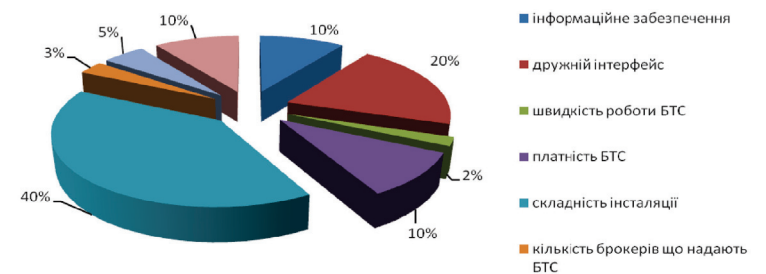


Рис. 3.7 – Структура критеріїв з аналізу БТС

За результатами дослідження встановлено, що переважає система Quik, яку обрало як кращу 26 респондентів, на другому місці – програмне забезпечення Alor-Trade – 17 респондентів (рис. 3.8).

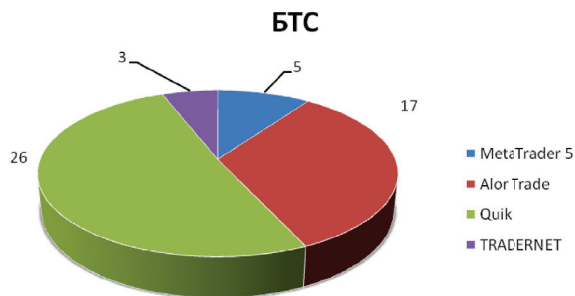


Рис. 3.8 – Кількість обраних БТС

За результатами подальшого аналізу, встановлено переваги та недоліки БТС. Так, перевагами брокерської торгівельної системи ALOR TRADE є:

- можливість працювати одночасно за кількома рахунками на одному терміналі;
- передбачена функція субадміністрування додаткових рахунків;
- можливість спілкування з технічною підтримкою всередині системи;
- можливість вибору мови інтерфейсу: російського або англійського;
- можливість передавати інформацію про динаміку торгів у режимі realtime в стандартні офісні додатки, наприклад, в Excel;
- лаконічний інтерфейс, який не має зайвих функцій і тому є зручним для початківця.

Що стосується недоліків, то їх можна віднести і до недоліків всієї торгівельної системи на фондовому ринку в Україні. При дослідженні було виявлено такі слабкі сторони:

- недостатньо висока надійність подібних систем і відсутність повноцінної аналітико – інформаційної підтримки зі сторони брокера;
- відсутність здійснення торгів через режим он лайн, а не через установку відповідної версії на ПК обраної системи;
- низька швидкість обробки заявок;
- нехватка інновацій на ринку;
- недостатня інформованість людей про можливості фондового ринку;
- недосконала законодавча база.

Отже, ринок цінних паперів в Україні проходить етап активного використання інноваційних технологій, без яких в умовах глобалізації, зростання руху капіталу та покращення фінансової культури населення неможливе. Інтернет – трейдинг, як інноваційний фінансовий інструмент на фондовому ринку допоможе нам покращити економічний стан в країні. Проведене дослідження дозволяє висунути ряд рекомендацій щодо розвитку ринку цінних паперів на прикладі інноваційних фінансових технологій. Основним завданням для українського Інтернет – трейдингу є на сьогоднішній день завоювання довіри користува-

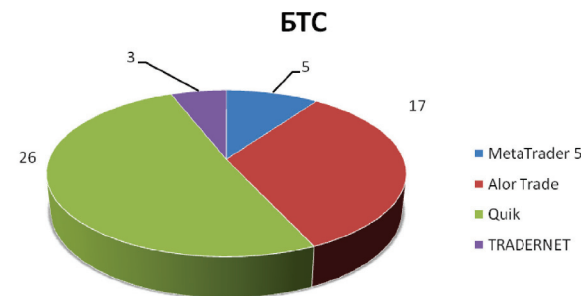


Рис. 3.8 – Кількість обраних БТС

За результатами подальшого аналізу, встановлено переваги та недоліки БТС. Так, перевагами брокерської торгівельної системи ALOR TRADE є:

- можливість працювати одночасно за кількома рахунками на одному терміналі;
- передбачена функція субадміністрування додаткових рахунків;
- можливість спілкування з технічною підтримкою всередині системи;
- можливість вибору мови інтерфейсу: російського або англійського;
- можливість передавати інформацію про динаміку торгів у режимі realtime в стандартні офісні додатки, наприклад, в Excel;
- лаконічний інтерфейс, який не має зайвих функцій і тому є зручним для початківця.

Що стосується недоліків, то їх можна віднести і до недоліків всієї торгівельної системи на фондовому ринку в Україні. При дослідженні було виявлено такі слабкі сторони:

- недостатньо висока надійність подібних систем і відсутність повноцінної аналітико – інформаційної підтримки зі сторони брокера;
- відсутність здійснення торгів через режим он лайн, а не через установку відповідної версії на ПК обраної системи;
- низька швидкість обробки заявок;
- нехватка інновацій на ринку;
- недостатня інформованість людей про можливості фондового ринку;
- недосконала законодавча база.

Отже, ринок цінних паперів в Україні проходить етап активного використання інноваційних технологій, без яких в умовах глобалізації, зростання руху капіталу та покращення фінансової культури населення неможливе. Інтернет – трейдинг, як інноваційний фінансовий інструмент на фондовому ринку допоможе нам покращити економічний стан в країні. Проведене дослідження дозволяє висунути ряд рекомендацій щодо розвитку ринку цінних паперів на прикладі інноваційних фінансових технологій. Основним завданням для українського Інтернет – трейдингу є на сьогоднішній день завоювання довіри користува-

чів. Для цього необхідно активно підвищувати інформування людей щодо можливостей та переваг користування біржею. Також впроваджувати нові фінансові інструменти, яких в Україні ще немає. Наприклад, НКЦПФР зараз розробляє правила подвійного лістингу, що допускають на наші біржі папери, що торгуються сьогодні за межами України. Але без коригування інвестиційних та валютних постанов НБУ реалізація цих правил просто неможлива. Якщо говорити про терміновий ринок, то тут наша біржа планує запуск цілої лінійки товарних ф'ючерсів, а також інструментів валютного хеджування – ф'ючерс на валютну пару гривня – долар. Але впровадження цих інструментів також напряму залежить від підтримки Національного банку. З цього можна виділити ще один недолік, який треба нейтралізувати – недосконала законодавча база. Також треба удосконалювати захист споживачів, надійність і зручність у користуванні. На мою думку, дуже зручним було б позбавлення установки програмного забезпечення стосовно обраної торгівельної системи на ПК, користування у режимі повного он лайн привернуло б більшу увагу користувачів. Таким чином, подальший розвиток електронних технологій є запорукою виходу українського ринку до міжнародних стандартів та покращення інвестиційної привабливості для зарубіжного капіталу.

Список використаних джерел до п. 3.6

1. Абакуменко О. В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів / О. В. Абакуменко // Актуальні проблеми економіки – 2006. - № 12 (66) – С. 17 - 21
2. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. – СПб: Питер, 2001. – 336 с.
3. Манько Т. Интернет трейдинг для частных инвесторов / Т. Манько // Финансовый рынок Украины. – 2010. - № 4. – С. 35
4. Пейтел З., Пейтел П. Интернет-трейдинг. Полное руководство / Под ред. Н. В. Шульпина. Пер. С англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 320 с.
5. Сохацька О. М. Біржова справа: Підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-Бланш, К. : Кондор, 2008. – 632 с.
6. Щербина А. Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів / А. Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. - № 2. – С. 240 - 247
7. Майоров С. О современных тенденциях развития торговых технологий // Биржевое обозрение.– 2009.– №10. – С. 14 - 17

3.7 Перспективи інноваційного розвитку інфраструктури туристичної галузі Закарпатського регіону

Шлях до реструктуризації національної економіки в сучасних, складних соціально-економічних умовах України ґрунтується на спрямуванні до інноваційного типу розвитку, який передбачає характерне для постіндустріального суспільства прагнення до домінування процесів софтизації, тобто перетворення нематеріальних ресурсів у найважливіший фактор економічного зростання по-

чів. Для цього необхідно активно підвищувати інформування людей щодо можливостей та переваг користування біржею. Також впроваджувати нові фінансові інструменти, яких в Україні ще немає. Наприклад, НКЦПФР зараз розробляє правила подвійного лістингу, що допускають на наші біржі папери, що торгуються сьогодні за межами України. Але без коригування інвестиційних та валютних постанов НБУ реалізація цих правил просто неможлива. Якщо говорити про терміновий ринок, то тут наша біржа планує запуск цілої лінійки товарних ф'ючерсів, а також інструментів валютного хеджування – ф'ючерс на валютну пару гривня – долар. Але впровадження цих інструментів також напряму залежить від підтримки Національного банку. З цього можна виділити ще один недолік, який треба нейтралізувати – недосконала законодавча база. Також треба удосконалювати захист споживачів, надійність і зручність у користуванні. На мою думку, дуже зручним було б позбавлення установки програмного забезпечення стосовно обраної торгівельної системи на ПК, користування у режимі повного он лайн привернуло б більшу увагу користувачів. Таким чином, подальший розвиток електронних технологій є запорукою виходу українського ринку до міжнародних стандартів та покращення інвестиційної привабливості для зарубіжного капіталу.

Список використаних джерел до п. 3.6

1. Абакуменко О. В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів / О. В. Абакуменко // Актуальні проблеми економіки – 2006. - № 12 (66) – С. 17 - 21
2. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. – СПб: Питер, 2001. – 336 с.
3. Манько Т. Интернет трейдинг для частных инвесторов / Т. Манько // Финансовый рынок Украины. – 2010. - № 4. – С. 35
4. Пейтел З., Пейтел П. Интернет-трейдинг. Полное руководство / Под ред. Н. В. Шульпина. Пер. С англ. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2003. – 320 с.
5. Сохацька О. М. Біржова справа: Підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль: Карт-Бланш, К. : Кондор, 2008. – 632 с.
6. Щербина А. Г. Інноваційні технології на ринку цінних паперів / А. Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. - № 2. – С. 240 - 247
7. Майоров С. О современных тенденциях развития торговых технологий // Биржевое обозрение.– 2009.– №10. – С. 14 - 17

3.7 Перспективи інноваційного розвитку інфраструктури туристичної галузі Закарпатського регіону

Шлях до реструктуризації національної економіки в сучасних, складних соціально-економічних умовах України ґрунтується на спрямуванні до інноваційного типу розвитку, який передбачає характерне для постіндустріального суспільства прагнення до домінування процесів софтизації, тобто перетворення нематеріальних ресурсів у найважливіший фактор економічного зростання по-

ряд зі збільшенням ролі сфери послуг. Одним з найважливіших елементів сфери послуг є міжнародний і внутрішній туризм.

Дослідження методів зміцнення інфраструктури туризму та основних напрямків активізації кредитування експортного потенціалу туристичної галузі сприятиме її економічному розвитку й підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних туристичних послуг на світовому ринку.

Проблема фінансового забезпечення туристичної галузі є актуальною науково-практичною задачею, яка вимагає подальших досліджень, оскільки розвиток туризму активно стимулює інші галузі національної економіки. Метою дослідження є розвиток інфраструктури туризму Закарпатського регіону та перспективи залучення іноземних інвесторів до кредитування експортного потенціалу галузі.

Проблематика дослідження розвитку туристичної галузі України знайшла своє відображення у працях багатьох вчених. Шляхи розвитку інноваційної інфраструктури та кредитування туристичної галузі досліджується у роботах В. Г. Банько [1], Н. М. Гоблик-Маркович [9], В. Н. Гончарова [3], Я. В. Григор'євої [4], В. С. Двоєзерської [5], Л. М. Донченко [7], І. Л. Леонідова [8], О. І. Мілашовської [9], А. Г. Охріменко [10], Н. Д. Свиридова [3], Л. І. Федулової [12] та інших. Але у сучасних складних соціально-економічних умовах туристична галузь потребує пошуку нових шляхів залучення фінансових ресурсів з метою подальшої інноваційної активізації туристичного бізнесу.

Туризм сьогодення – це сфера соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася у міцну індустрію, що бурхливо розвивається. Туризм у XXI столітті, за своїм значенням для розвитку економіки, в майбутньому поступатиметься лише телекомунікаціям та інформаційним технологіям. Для цієї галузі характерним є постійне перебування під впливом зовнішніх і внутрішніх економічних та соціально-політичних факторів. А у випадку нормалізації і стабілізації цих факторів спроможність до швидкого відтворення своїх обсягів без значних капіталовкладень з боку держави. І хоча нестабільність на світових фінансових ринках призвела до деяких змін у звичках туристів щодо планування та проведення своєї відпустки (збільшилася кількість пізніх бронювань, а витрати під час відпочинку зменшилися), правомірно зробити висновок про те, що туризм став та залишається вагомою частиною культури і економіки сучасності.

Галузь туризму перетворилася в одну з найбільш високодохідних в економіках різних країн. Зробивши вибір на користь інвестиційно-інноваційного розвитку туризму, Україна не лише поширює інновації в цій сфері економіки, вона також обирає європейський шлях подальшого розвитку суспільства і культури країни.

Ефективність інновацій у туристичній діяльності визначається його інноваційною інфраструктурою. Інноваційна інфраструктура туризму є базовою складовою національної інноваційної системи країни, інноваційного потенціалу українського суспільства. Вітчизняні туристичні підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність на сучасному етапі соціально-економічного розвитку, мають проблеми з інвестуванням інноваційних проектів, пошуком висококваліфікованого персоналу, якісним та недорогим консалтингом, досвідом просування інноваційної туристичної продукції на міжнародні ринки тощо. Іннова-

ряд зі збільшенням ролі сфери послуг. Одним з найважливіших елементів сфери послуг є міжнародний і внутрішній туризм.

Дослідження методів зміцнення інфраструктури туризму та основних напрямків активізації кредитування експортного потенціалу туристичної галузі сприятиме її економічному розвитку й підвищенню рівня конкурентоспроможності вітчизняних туристичних послуг на світовому ринку.

Проблема фінансового забезпечення туристичної галузі є актуальною науково-практичною задачею, яка вимагає подальших досліджень, оскільки розвиток туризму активно стимулює інші галузі національної економіки. Метою дослідження є розвиток інфраструктури туризму Закарпатського регіону та перспективи залучення іноземних інвесторів до кредитування експортного потенціалу галузі.

Проблематика дослідження розвитку туристичної галузі України знайшла своє відображення у працях багатьох вчених. Шляхи розвитку інноваційної інфраструктури та кредитування туристичної галузі досліджується у роботах В. Г. Банько [1], Н. М. Гоблик-Маркович [9], В. Н. Гончарова [3], Я. В. Григор'євої [4], В. С. Двоєзерської [5], Л. М. Донченко [7], І. Л. Леонідова [8], О. І. Мілашовської [9], А. Г. Охріменко [10], Н. Д. Свиридова [3], Л. І. Федулової [12] та інших. Але у сучасних складних соціально-економічних умовах туристична галузь потребує пошуку нових шляхів залучення фінансових ресурсів з метою подальшої інноваційної активізації туристичного бізнесу.

Туризм сьогодення – це сфера соціально-економічного комплексу, яка в багатьох країнах перетворилася у міцну індустрію, що бурхливо розвивається. Туризм у XXI столітті, за своїм значенням для розвитку економіки, в майбутньому поступатиметься лише телекомунікаціям та інформаційним технологіям. Для цієї галузі характерним є постійне перебування під впливом зовнішніх і внутрішніх економічних та соціально-політичних факторів. А у випадку нормалізації і стабілізації цих факторів спроможність до швидкого відтворення своїх обсягів без значних капіталовкладень з боку держави. І хоча нестабільність на світових фінансових ринках призвела до деяких змін у звичках туристів щодо планування та проведення своєї відпустки (збільшилася кількість пізніх бронювань, а витрати під час відпочинку зменшилися), правомірно зробити висновок про те, що туризм став та залишається вагомою частиною культури і економіки сучасності.

Галузь туризму перетворилася в одну з найбільш високодохідних в економіках різних країн. Зробивши вибір на користь інвестиційно-інноваційного розвитку туризму, Україна не лише поширює інновації в цій сфері економіки, вона також обирає європейський шлях подальшого розвитку суспільства і культури країни.

Ефективність інновацій у туристичній діяльності визначається його інноваційною інфраструктурою. Інноваційна інфраструктура туризму є базовою складовою національної інноваційної системи країни, інноваційного потенціалу українського суспільства. Вітчизняні туристичні підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність на сучасному етапі соціально-економічного розвитку, мають проблеми з інвестуванням інноваційних проектів, пошуком висококваліфікованого персоналу, якісним та недорогим консалтингом, досвідом просування інноваційної туристичної продукції на міжнародні ринки тощо. Іннова-

ційний розвиток інфраструктури туризму надає потужний потенціал соціально-економічному розвитку країни, однак прискорення його впровадження стримується нестачею інтелектуальних, інформаційних, інвестиційних та інших ресурсів [8].

Налагодження ефективно діючої інноваційної інфраструктури туризму – це один з найбільш важливих кроків на шляху становлення економіки інноваційного типу. Інноваційна інфраструктура покликана здійснювати активну підтримку інноваційних процесів, які відбуваються у різних галузях національної економіки на шляху реалізації системи заходів зі створення та практичного впровадження нових науково-технічних і соціально-організаційних пропозицій для кращого задоволення господарських, соціальних і економічних потреб суспільства. Інфраструктура туризму є однією з найбільш динамічних форм міжнародної торгівлі послугами.

Туристична галузь України переживає важкий період становлення в умовах ринку, адаптації до складних динамічно змінних умов як всередині країни, так і за її межами. Тому особове значення слід приділити формуванню транскордонних кластерних структур у рекреаційно-туристичному комплексі Закарпаття [2]. У структурі сфери послуг є галузі, інноваційність яких не викликає сумнівів тому, що вони мають власну базу досліджень і розробок та пропонують ринку нові високі технології. Туризм є багатовекторною та мультигалузеву сферою і тому складною для запровадження радикальних інновацій. Інноваційна інфраструктура малого підприємництва в туризмі, як комплекс організацій, покликана забезпечувати загальні умови функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, в тому числі сприяти організації власної справи, забезпеченню інформацією у сфері маркетингу, інжинірингу та менеджменту, підтримувати забезпечення малого підприємництва матеріально-технічними, фінансовими та іншими ресурсами на комерційній основі.

Закарпаття має багатий туристичний потенціал і саме тому може стати найбільш перспективною рекреаційною зоною як України, так і західної Європи.

У сучасних економічних умовах Україна потребує запровадження інноваційних механізмів стимулювання експортного потенціалу. Розуміння виробничого потенціалу та суспільного відтворення включає в себе як суто виробничі процеси, так і процеси надання послуг. При цьому саме процес створення та просування має властивості, котрі особливо актуальні для України в сучасних економічних реаліях інтеграції до європейського економічного простору.

Туристичні послуги є специфічним продуктом, якому притаманні наступні риси [1]:

- унеможливлення створення запасу (резерву), що робить вітчизняні туристичні послуги конкурентоздатними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку;
- висока рентабельність при відносно невеликих обсягах фінансування, що дозволяє залучати кредитні ресурси («короткі гроші») комерційних банків;
- домінуюча роль людського фактору у формуванні якості продукту (послуги), що, з одного боку, дозволяє використовувати людський потенціал певних територій, а з іншого – розвивати його.

ційний розвиток інфраструктури туризму надає потужний потенціал соціально-економічному розвитку країни, однак прискорення його впровадження стримується нестачею інтелектуальних, інформаційних, інвестиційних та інших ресурсів [8].

Налагодження ефективно діючої інноваційної інфраструктури туризму – це один з найбільш важливих кроків на шляху становлення економіки інноваційного типу. Інноваційна інфраструктура покликана здійснювати активну підтримку інноваційних процесів, які відбуваються у різних галузях національної економіки на шляху реалізації системи заходів зі створення та практичного впровадження нових науково-технічних і соціально-організаційних пропозицій для кращого задоволення господарських, соціальних і економічних потреб суспільства. Інфраструктура туризму є однією з найбільш динамічних форм міжнародної торгівлі послугами.

Туристична галузь України переживає важкий період становлення в умовах ринку, адаптації до складних динамічно змінних умов як всередині країни, так і за її межами. Тому особове значення слід приділити формуванню транскордонних кластерних структур у рекреаційно-туристичному комплексі Закарпаття [2]. У структурі сфери послуг є галузі, інноваційність яких не викликає сумнівів тому, що вони мають власну базу досліджень і розробок та пропонують ринку нові високі технології. Туризм є багатовекторною та мультигалузеву сферою і тому складною для запровадження радикальних інновацій. Інноваційна інфраструктура малого підприємництва в туризмі, як комплекс організацій, покликана забезпечувати загальні умови функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, в тому числі сприяти організації власної справи, забезпеченню інформацією у сфері маркетингу, інжинірингу та менеджменту, підтримувати забезпечення малого підприємництва матеріально-технічними, фінансовими та іншими ресурсами на комерційній основі.

Закарпаття має багатий туристичний потенціал і саме тому може стати найбільш перспективною рекреаційною зоною як України, так і західної Європи.

У сучасних економічних умовах Україна потребує запровадження інноваційних механізмів стимулювання експортного потенціалу. Розуміння виробничого потенціалу та суспільного відтворення включає в себе як суто виробничі процеси, так і процеси надання послуг. При цьому саме процес створення та просування має властивості, котрі особливо актуальні для України в сучасних економічних реаліях інтеграції до європейського економічного простору.

Туристичні послуги є специфічним продуктом, якому притаманні наступні риси [1]:

- унеможливлення створення запасу (резерву), що робить вітчизняні туристичні послуги конкурентоздатними як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку;
- висока рентабельність при відносно невеликих обсягах фінансування, що дозволяє залучати кредитні ресурси («короткі гроші») комерційних банків;
- домінуюча роль людського фактору у формуванні якості продукту (послуги), що, з одного боку, дозволяє використовувати людський потенціал певних територій, а з іншого – розвивати його.

Туристична галузь Закарпатської області повинна орієнтуватися на туристичні можливості регіону, які повною мірою відображають культуру, мальовничість природи країни, надавати можливості оздоровлення та активного відпочинку.

Виходячи з історичного, природно-кліматичного та геополітичного розподілення виробничо-економічних процесів Закарпаття безумовно належить до регіонів з великим туристичним потенціалом. Разом з тим, спостерігається недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури регіону для задоволення вимог іноземних туристів, у першу чергу, із сусідніх східноєвропейських країн у рамках транскордонного співробітництва [3].

Нині Україна, Австрія, Словаччина, Чехія, Польща, Румунія, Сербія, Угорщина на своїх прикладах становлення туристичної індустрії переконалися, що треба дбати не лише про власні туристичні зони, а разом співпрацювати на єдиний туристичний бренд – «Карпати» [11]. Наприклад, спільна стратегія розвитку українсько-польського транскордонного регіону (Волинська, Львівська, Закарпатська області та Люблінське і Підкарпатське воєводства) на період до 2015 р., яка була розроблена у рамках проекту «Новий рівень добросусідських відносин – розвиток польсько-української стратегії транскордонної співпраці», передбачає одним із своїх основних пріоритетів розвиток туристично-рекреаційної сфери [6].

Формування туристичної інфраструктури регіону роками стримувалося недостатністю фінансування внаслідок певних об'єктивних причин розвитку національної економіки України. Саме тому актуальним є формування та функціонування нових інвестиційно-кредитних інструментів залучення фінансових ресурсів для розвитку туристичної інфраструктури. Найбільш доступним джерелом для такого фінансування виступають кредитні ресурси комерційних банків. При цьому відміна заборони Національного банку України на надання кредитів у іноземній валюті, котра скасована у вересні 2014 року відкриває можливість для залучення кредитних ресурсів сусідніх країн. Головною перешкодою у розвитку такого кредитування виступає складність вирішення питань забезпечення повернення кредитів комерційних банків внаслідок того, що вітчизняні позичальники не володіють достатнім розміром заставного майна, а у багатьох випадках наявне майно не може бути предметом застави, тому що належить до рекреаційних земель або інфраструктурних об'єктів, котрі згідно вітчизняного законодавства не можуть бути предметом застави.

Для подолання зазначеної перешкоди пропонується залучати іноземних інвесторів (переважно сусідніх держав), котрі створюючи спільні з Україною підприємства, можуть залучати кредитні ресурси українських комерційних банків у іноземній валюті під заставу майна закордонного власника. Такий механізм залучення кредитних ресурсів є вигідним для всіх його учасників.

Спільне підприємство дозволяє залучити кредитні ресурси для реалізації туристичного потенціалу та збільшення обсягу відвідань регіону іноземними туристами. При цьому західний інвестор навіть не витрачає фінансові ресурси для розвитку спільного бізнесу, а просто надає заставне майно у вигляді гарантії для комерційного банку.

Туристична галузь Закарпатської області повинна орієнтуватися на туристичні можливості регіону, які повною мірою відображають культуру, мальовничість природи країни, надавати можливості оздоровлення та активного відпочинку.

Виходячи з історичного, природно-кліматичного та геополітичного розподілення виробничо-економічних процесів Закарпаття безумовно належить до регіонів з великим туристичним потенціалом. Разом з тим, спостерігається недостатній рівень розвитку туристичної інфраструктури регіону для задоволення вимог іноземних туристів, у першу чергу, із сусідніх східноєвропейських країн у рамках транскордонного співробітництва [3].

Нині Україна, Австрія, Словаччина, Чехія, Польща, Румунія, Сербія, Угорщина на своїх прикладах становлення туристичної індустрії переконалися, що треба дбати не лише про власні туристичні зони, а разом співпрацювати на єдиний туристичний бренд – «Карпати» [11]. Наприклад, спільна стратегія розвитку українсько-польського транскордонного регіону (Волинська, Львівська, Закарпатська області та Люблінське і Підкарпатське воєводства) на період до 2015 р., яка була розроблена у рамках проекту «Новий рівень добросусідських відносин – розвиток польсько-української стратегії транскордонної співпраці», передбачає одним із своїх основних пріоритетів розвиток туристично-рекреаційної сфери [6].

Формування туристичної інфраструктури регіону роками стримувалося недостатністю фінансування внаслідок певних об'єктивних причин розвитку національної економіки України. Саме тому актуальним є формування та функціонування нових інвестиційно-кредитних інструментів залучення фінансових ресурсів для розвитку туристичної інфраструктури. Найбільш доступним джерелом для такого фінансування виступають кредитні ресурси комерційних банків. При цьому відміна заборони Національного банку України на надання кредитів у іноземній валюті, котра скасована у вересні 2014 року відкриває можливість для залучення кредитних ресурсів сусідніх країн. Головною перешкодою у розвитку такого кредитування виступає складність вирішення питань забезпечення повернення кредитів комерційних банків внаслідок того, що вітчизняні позичальники не володіють достатнім розміром заставного майна, а у багатьох випадках наявне майно не може бути предметом застави, тому що належить до рекреаційних земель або інфраструктурних об'єктів, котрі згідно вітчизняного законодавства не можуть бути предметом застави.

Для подолання зазначеної перешкоди пропонується залучати іноземних інвесторів (переважно сусідніх держав), котрі створюючи спільні з Україною підприємства, можуть залучати кредитні ресурси українських комерційних банків у іноземній валюті під заставу майна закордонного власника. Такий механізм залучення кредитних ресурсів є вигідним для всіх його учасників.

Спільне підприємство дозволяє залучити кредитні ресурси для реалізації туристичного потенціалу та збільшення обсягу відвідань регіону іноземними туристами. При цьому західний інвестор навіть не витрачає фінансові ресурси для розвитку спільного бізнесу, а просто надає заставне майно у вигляді гарантії для комерційного банку.

Комерційний банк отримує надійне та ліквідне заставне майно, що відкриває можливості для безпечного кредитування, котрого суттєво не вистачає на внутрішньому ринку.

Вітчизняний співвласник спільного підприємства отримує доступ до відносно недорогих кредитних ресурсів. Незначна вартість таких ресурсів забезпечується відсутністю валютного ризику, внаслідок валютного кредитування, та мінімізацією кредитного ризику внаслідок наявності надійної та ліквідної застави. Крім того, завдяки реалізації такого співробітництва вітчизняний співвласник отримує додаткові надходження шляхом збільшення не тільки іноземних, але і вітчизняних туристів.

Незаперечними перевагами для регіональних процесів суспільного відтворення при запровадженні нових, інноваційних механізмів банківського кредитування є:

- реалізація експортного потенціалу регіону, котрий, у свою чергу, підвищить ефективність використання потенціалу внутрішнього ринку України;
- розвиток інноваційної інфраструктури регіону;
- покращення фінансового стану регіональних банків та розвиток ринку;
- підвищення ділової активності та подальший розвиток супутніх туристичних послуг таких як переклад документів з іноземних мов, транспортні перевезення, страхування, готельний та ресторанный бізнес, освітні послуги, пов'язані з туристичною та готельно-ресторанною діяльністю, рекламно-інформаційні та інші послуги тощо;
- підвищення соціального захисту населення, розвиток ринку праці шляхом створення нових робочих місць і відповідне збільшення відрахувань до місцевого та державного бюджетів України;
- посилення братніх стосунків між сусідніми народами внаслідок подальшої культурної та цивілізаційної взаємної інтеграції.

Разом з тим, не менш важливою, у процесі залучення кредитних ресурсів комерційних банків до розвитку туристичної інфраструктури, є роль держави як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні. Необхідною є розробка інструментів державної підтримки залучення кредитних ресурсів комерційних банків до розбудови регіональної та національної туристичної інфраструктури.

Як один з дієвих інструментів стимулювання зазначених економічних процесів на місцевому рівні в умовах децентралізації державної влади в Україні може бути використання ефекту «фінансового плеча», тобто повне, або часткове погашення відсотків по таких кредитах комерційних банків, що робить запропонований інструментарій ще більш привабливим для всіх учасників. При цьому фінансові ресурси для компенсації відсотків за банківськими кредитами можуть бути сформовані за рахунок спільних внесків місцевих бюджетів Закарпатської області та місцевих влад сусідніх держав у рамках транскордонного співробітництва.

Додатковими можливостями при реалізації запропонованих перспектив кредитування експортного потенціалу туристичної галузі Закарпатського регіону може бути розвиток супутніх банківських послуг пов'язаних з консалтинго-

Комерційний банк отримує надійне та ліквідне заставне майно, що відкриває можливості для безпечного кредитування, котрого суттєво не вистачає на внутрішньому ринку.

Вітчизняний співвласник спільного підприємства отримує доступ до відносно недорогих кредитних ресурсів. Незначна вартість таких ресурсів забезпечується відсутністю валютного ризику, внаслідок валютного кредитування, та мінімізацією кредитного ризику внаслідок наявності надійної та ліквідної застави. Крім того, завдяки реалізації такого співробітництва вітчизняний співвласник отримує додаткові надходження шляхом збільшення не тільки іноземних, але і вітчизняних туристів.

Незаперечними перевагами для регіональних процесів суспільного відтворення при запровадженні нових, інноваційних механізмів банківського кредитування є:

- реалізація експортного потенціалу регіону, котрий, у свою чергу, підвищить ефективність використання потенціалу внутрішнього ринку України;
- розвиток інноваційної інфраструктури регіону;
- покращення фінансового стану регіональних банків та розвиток ринку;
- підвищення ділової активності та подальший розвиток супутніх туристичних послуг таких як переклад документів з іноземних мов, транспортні перевезення, страхування, готельний та ресторанный бізнес, освітні послуги, пов'язані з туристичною та готельно-ресторанною діяльністю, рекламно-інформаційні та інші послуги тощо;
- підвищення соціального захисту населення, розвиток ринку праці шляхом створення нових робочих місць і відповідне збільшення відрахувань до місцевого та державного бюджетів України;
- посилення братніх стосунків між сусідніми народами внаслідок подальшої культурної та цивілізаційної взаємної інтеграції.

Разом з тим, не менш важливою, у процесі залучення кредитних ресурсів комерційних банків до розвитку туристичної інфраструктури, є роль держави як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні. Необхідною є розробка інструментів державної підтримки залучення кредитних ресурсів комерційних банків до розбудови регіональної та національної туристичної інфраструктури.

Як один з дієвих інструментів стимулювання зазначених економічних процесів на місцевому рівні в умовах децентралізації державної влади в Україні може бути використання ефекту «фінансового плеча», тобто повне, або часткове погашення відсотків по таких кредитах комерційних банків, що робить запропонований інструментарій ще більш привабливим для всіх учасників. При цьому фінансові ресурси для компенсації відсотків за банківськими кредитами можуть бути сформовані за рахунок спільних внесків місцевих бюджетів Закарпатської області та місцевих влад сусідніх держав у рамках транскордонного співробітництва.

Додатковими можливостями при реалізації запропонованих перспектив кредитування експортного потенціалу туристичної галузі Закарпатського регіону може бути розвиток супутніх банківських послуг пов'язаних з консалтинго-

вою діяльністю при розробці та аналізі інноваційних бізнес-планів та стратегічних планів розвитку спільного підприємства, використання документарних акредитивів (при залученні ресурсів іноземних банків), розвитку ринку цінних паперів у випадках залучення ресурсів для великих підприємств через акції, облігації та векселі, просування послуг за банківськими гарантіями, авалюванню векселів, а при реалізації проекту, обслуговування платіжних карток іноземців та валюто-обмінні операції.

Зазначені переваги засвідчують доцільність і ефективність запропонованих перспектив кредитування експортного потенціалу туристичної галузі Закарпатського регіону в сучасних економічних умовах з урахуванням транскордонного співробітництва та інтеграції України до європейського економічного та соціально-культурного простору. Запропонований механізм залучення кредитних ресурсів, транскордонний аутсорсинг та формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі Закарпатської області може бути доцільним для стимулювання прикордонного туризму. Проведення на прикордонних територіях Днів добросусідства, Днів регіону, Днів національного примирення сприяють зміцненню міжнаціональних зв'язків, підвищують можливості розвитку туризму. Таким чином, Україна, Австрія, Словаччина, Чехія, Польща, Румунія, Сербія, Угорщина можуть спільно забезпечити кредитування туристичної галузі Закарпатського регіону та прилеглих територій і забезпечити створення міжнародного туристичного бренду – «Карпати».

Список використаних джерел до п. 3.7

1. Банько В. Г. Туристська логістика: Навч. посіб. / В. Г. Банько. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 204 с.
2. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області): автореф. дис... канд. геогр. наук: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / В. В. Гоблик; ДВНЗ «Ужгородський національний університет». – Ужгород, 2009. – 22 с.
3. Гончаров В. Н. Тематический парк в сфере туризма как экономическая категория предпринимательства в регионе / В. Н. Гончаров, Н. Д. Свиридова // Менеджер. – 2005. – №4(34). – С. 155 - 158
4. Григор'єва Я. В. Фінансове забезпечення туристичної галузі: стан та проблеми / Я. В. Григор'єва // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – № 2. – 2012. – С. 247 - 254
5. Двоєзерська В. С. Тенденції державного регулювання розвитку туризму і діяльності курортів в Україні / В. С. Двоєзерська // Держава та регіони: серія «Державне управління». – № 1. – 2010. – С. 20 - 24
6. Добрева Н. Основні напрями розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Добрева. – Ефективність державного управління. – Вип. 34. – 2013. – С. 246 - 253.
7. Донченко Л. М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л. М. Донченко, Н.П. Гостева // Держава та регіони : серія «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 37 - 42

вою діяльністю при розробці та аналізі інноваційних бізнес-планів та стратегічних планів розвитку спільного підприємства, використання документарних акредитивів (при залученні ресурсів іноземних банків), розвитку ринку цінних паперів у випадках залучення ресурсів для великих підприємств через акції, облігації та векселі, просування послуг за банківськими гарантіями, авалюванню векселів, а при реалізації проекту, обслуговування платіжних карток іноземців та валюто-обмінні операції.

Зазначені переваги засвідчують доцільність і ефективність запропонованих перспектив кредитування експортного потенціалу туристичної галузі Закарпатського регіону в сучасних економічних умовах з урахуванням транскордонного співробітництва та інтеграції України до європейського економічного та соціально-культурного простору. Запропонований механізм залучення кредитних ресурсів, транскордонний аутсорсинг та формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі Закарпатської області може бути доцільним для стимулювання прикордонного туризму. Проведення на прикордонних територіях Днів добросусідства, Днів регіону, Днів національного примирення сприяють зміцненню міжнаціональних зв'язків, підвищують можливості розвитку туризму. Таким чином, Україна, Австрія, Словаччина, Чехія, Польща, Румунія, Сербія, Угорщина можуть спільно забезпечити кредитування туристичної галузі Закарпатського регіону та прилеглих територій і забезпечити створення міжнародного туристичного бренду – «Карпати».

Список використаних джерел до п. 3.7

1. Банько В. Г. Туристська логістика: Навч. посіб. / В. Г. Банько. – К.: Дакор, КНТ, 2008. – 204 с.
2. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області): автореф. дис... канд. геогр. наук: 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / В. В. Гоблик; ДВНЗ «Ужгородський національний університет». – Ужгород, 2009. – 22 с.
3. Гончаров В. Н. Тематический парк в сфере туризма как экономическая категория предпринимательства в регионе / В. Н. Гончаров, Н. Д. Свиридова // Менеджер. – 2005. – №4(34). – С. 155 - 158
4. Григор'єва Я. В. Фінансове забезпечення туристичної галузі: стан та проблеми / Я. В. Григор'єва // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – № 2. – 2012. – С. 247 - 254
5. Двоєзерська В. С. Тенденції державного регулювання розвитку туризму і діяльності курортів в Україні / В. С. Двоєзерська // Держава та регіони: серія «Державне управління». – № 1. – 2010. – С. 20 - 24
6. Добрева Н. Основні напрями розвитку транскордонних кластерів в Україні / Н. Добрева. – Ефективність державного управління. – Вип. 34. – 2013. – С. 246 - 253.
7. Донченко Л. М. Проблеми та перспективи державної підтримки розвитку туризму / Л. М. Донченко, Н.П. Гостева // Держава та регіони : серія «Державне управління». – 2010. – № 1. – С. 37 - 42

8. Леонідов І. Л. Інноваційний розвиток інфраструктури туризму в Україні [Електронний ресурс] / І. Л. Леонідов, І. І. Смок // Науковий прогрес на межі тисячоліть. – 2009. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47462.doc.htm.

9. Мілашовська О. І. Перспективні напрями активізації розвитку туризму в Закарпатській області / О. І. Мілашовська, Н. М. Гоблик-Маркович // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 23.3. – 2013. – С. 121 - 127

10. Охріменко А. Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / А. Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – №1. – 2011. – С. 394 - 403

11. Туристичне Закарпаття [Електронний ресурс] / Довідник Закарпатської області та м. Ужгород. – 2011. – Режим доступу: <http://zakarpattya.eu/turystychne-zakarpattya>

12. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підруч. / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

8. Леонідов І. Л. Інноваційний розвиток інфраструктури туризму в Україні [Електронний ресурс] / І. Л. Леонідов, І. І. Смок // Науковий прогрес на межі тисячоліть. – 2009. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/16_NPRT_2009/Economics/47462.doc.htm.

9. Мілашовська О. І. Перспективні напрями активізації розвитку туризму в Закарпатській області / О. І. Мілашовська, Н. М. Гоблик-Маркович // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 23.3. – 2013. – С. 121 - 127

10. Охріменко А. Г. Фінансові аспекти функціонування туристичної галузі / А. Г. Охріменко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – №1. – 2011. – С. 394 - 403

11. Туристичне Закарпаття [Електронний ресурс] / Довідник Закарпатської області та м. Ужгород. – 2011. – Режим доступу: <http://zakarpattya.eu/turystychne-zakarpattya>

12. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: підруч. / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

4. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

4.1 Інтелектуальний капітал підприємства: гносеологія та функціональний зміст

Постановка і вирішення проблеми управління інтелектуальним капіталом ґрунтується передусім на аналізі економічної сутності даної категорії.

Вважається, що термін «інтелектуальний капітал» уперше було використано Дж. Гелбрейтом у 1969 р. Проте ще у 1829 р. Ш. Фур'є у своїй праці «Новий господарський соцітарний світ» [1] до основних чинників виробництва, окрім праці й матеріально-речовинного капіталу, додав ще один вагомий нематеріальний чинник – талант, який, по суті, є інтелектуальним активом. Пізніше могутнім поштовхом до вивчення сутності та економічної ролі інтелектуальних ресурсів в економічних трансформаціях послужили роботи Й. Шумпетера [2], Д. Белла [3] і Дж. Гелбрейта [4], що показали, хай і без чіткого категоріального виразу, значущість даних ресурсів у майбутньому суспільно-економічному розвитку.

Із методологічних позицій як наукова економічна категорія інтелектуальний капітал почав досліджуватися порівняно недавно – із 90-х років ХХ ст. Значний внесок у розвиток питання щодо уточнення змісту об'єкта дослідження та виділення його структурних елементів було зроблено зарубіжними вченими і практиками. Т. Стюарт [5], Л. Едвінсон [6], Е. Брукінг [7], А. Козирев [8] та ряд інших науковців [9, 10, 11] підкреслюють взаємозв'язок накопичених фірмою знань та її майбутніх можливостей, які втілюються у ринковій вартості. Однак новизна проблеми та її нерозробленість обумовили неоднозначність і суперечливість думок дослідників при формулюванні визначення, обґрунтуванні сутності інтелектуального капіталу.

4. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

4.1 Інтелектуальний капітал підприємства: гносеологія та функціональний зміст

Постановка і вирішення проблеми управління інтелектуальним капіталом ґрунтується передусім на аналізі економічної сутності даної категорії.

Вважається, що термін «інтелектуальний капітал» уперше було використано Дж. Гелбрейтом у 1969 р. Проте ще у 1829 р. Ш. Фур'є у своїй праці «Новий господарський соцітарний світ» [1] до основних чинників виробництва, окрім праці й матеріально-речовинного капіталу, додав ще один вагомий нематеріальний чинник – талант, який, по суті, є інтелектуальним активом. Пізніше могутнім поштовхом до вивчення сутності та економічної ролі інтелектуальних ресурсів в економічних трансформаціях послужили роботи Й. Шумпетера [2], Д. Белла [3] і Дж. Гелбрейта [4], що показали, хай і без чіткого категоріального виразу, значущість даних ресурсів у майбутньому суспільно-економічному розвитку.

Із методологічних позицій як наукова економічна категорія інтелектуальний капітал почав досліджуватися порівняно недавно – із 90-х років ХХ ст. Значний внесок у розвиток питання щодо уточнення змісту об'єкта дослідження та виділення його структурних елементів було зроблено зарубіжними вченими і практиками. Т. Стюарт [5], Л. Едвінсон [6], Е. Брукінг [7], А. Козирев [8] та ряд інших науковців [9, 10, 11] підкреслюють взаємозв'язок накопичених фірмою знань та її майбутніх можливостей, які втілюються у ринковій вартості. Однак новизна проблеми та її нерозробленість обумовили неоднозначність і суперечливість думок дослідників при формулюванні визначення, обґрунтуванні сутності інтелектуального капіталу.

Метою статті є розкриття сутності інтелектуального капіталу підприємства. Останніми роками на тлі стрімкого становлення нової, «інтелектуальної» економіки, окремі учені і групи, які працюють у різноманітних галузях, постали перед необхідністю вироблення загального визначення цього терміна. Виникла необхідність систематизації накопиченого досвіду з вивчення інтелектуального капіталу.

Узагальнюючи наявний теоретичний матеріал із досліджуваної проблематики, можна виділити три підходи до формулювання визначення інтелектуального капіталу:

- 1) структурний;
- 2) функціонально-структурний;
- 3) термінологічний.

Перший підхід є найбільш розповсюдженим. Його сутність полягає у спробах дати визначення інтелектуальному капіталу через розкриття його структури.

У цьому напрямі першу, яка заслуговує на увагу, спробу дати визначення інтелектуальному капіталу як теоретичній категорії зробили одні з перших його дослідників Л. Едвінсон і М. Мелоун. Автори дотримуються досить широкого трактування інтелектуального капіталу, відносячи до нього фактично усі види, які не піддаються традиційним оцінкам ресурсів сучасної корпорації. На підставі досліджень, проведених у шведській страховій і фінансовій компанії «Скандія», Л. Едвінсон і М. Мелоун виділили в межах інтелектуального капіталу «людський» капітал (human capital) і «структурний» капітал (structural capital) [6].

Дослідники відзначають, що кожна із цих форм «капіталу» породжена людськими знаннями і саме їх сукупність визначає сховані джерела цінності, які наділяють компанію нетрадиційно високою ринковою оцінкою.

Таким чином, в інтерпретації Л. Едвінсона і М. Мелоуна інтелектуальний капітал – це сума капіталу людського і структурного.

На позитивну оцінку заслуговує спроба фахівців фірми «Скандія» вперше не тільки виділити інтелектуальний капітал в особливу категорію, але й розкрити його сутність. У той же час необхідно відзначити і ряд серйозних неточностей і прорахунків у такому формулюванні поняття інтелектуального капіталу. Визначення інтелектуального капіталу як суми людського і структурного капіталів не тільки не розкриває його економічної та гносеологічної сутності як економічної категорії «капітал», і зокрема «інтелектуальний», але і через відсутність економіко-теоретичного обґрунтування не дозволяє виділити інтелектуальний капітал у вигляді узагальнюючої економічної категорії.

Гносеологічно обмежено до розуміння інтелектуального капіталу підходять дослідники Д. Клейн і Л. Прусак, визначаючи інтелектуальний капітал як «інтелектуальний матеріал, формалізований і зафіксований, що використовується для виробництва більш цінного майна» [13]. Хоча тут і розкривається економічна сутність інтелектуального капіталу як деякого інтелектуального матеріалу, який використовується для виробництва більш цінного майна, проте віднесення до нього тільки «матеріалу» формалізованого і зафіксованого не

Метою статті є розкриття сутності інтелектуального капіталу підприємства. Останніми роками на тлі стрімкого становлення нової, «інтелектуальної» економіки, окремі учені і групи, які працюють у різноманітних галузях, постали перед необхідністю вироблення загального визначення цього терміна. Виникла необхідність систематизації накопиченого досвіду з вивчення інтелектуального капіталу.

Узагальнюючи наявний теоретичний матеріал із досліджуваної проблематики, можна виділити три підходи до формулювання визначення інтелектуального капіталу:

- 1) структурний;
- 2) функціонально-структурний;
- 3) термінологічний.

Перший підхід є найбільш розповсюдженим. Його сутність полягає у спробах дати визначення інтелектуальному капіталу через розкриття його структури.

У цьому напрямі першу, яка заслуговує на увагу, спробу дати визначення інтелектуальному капіталу як теоретичній категорії зробили одні з перших його дослідників Л. Едвінсон і М. Мелоун. Автори дотримуються досить широкого трактування інтелектуального капіталу, відносячи до нього фактично усі види, які не піддаються традиційним оцінкам ресурсів сучасної корпорації. На підставі досліджень, проведених у шведській страховій і фінансовій компанії «Скандія», Л. Едвінсон і М. Мелоун виділили в межах інтелектуального капіталу «людський» капітал (human capital) і «структурний» капітал (structural capital) [6].

Дослідники відзначають, що кожна із цих форм «капіталу» породжена людськими знаннями і саме їх сукупність визначає сховані джерела цінності, які наділяють компанію нетрадиційно високою ринковою оцінкою.

Таким чином, в інтерпретації Л. Едвінсона і М. Мелоуна інтелектуальний капітал – це сума капіталу людського і структурного.

На позитивну оцінку заслуговує спроба фахівців фірми «Скандія» вперше не тільки виділити інтелектуальний капітал в особливу категорію, але й розкрити його сутність. У той же час необхідно відзначити і ряд серйозних неточностей і прорахунків у такому формулюванні поняття інтелектуального капіталу. Визначення інтелектуального капіталу як суми людського і структурного капіталів не тільки не розкриває його економічної та гносеологічної сутності як економічної категорії «капітал», і зокрема «інтелектуальний», але і через відсутність економіко-теоретичного обґрунтування не дозволяє виділити інтелектуальний капітал у вигляді узагальнюючої економічної категорії.

Гносеологічно обмежено до розуміння інтелектуального капіталу підходять дослідники Д. Клейн і Л. Прусак, визначаючи інтелектуальний капітал як «інтелектуальний матеріал, формалізований і зафіксований, що використовується для виробництва більш цінного майна» [13]. Хоча тут і розкривається економічна сутність інтелектуального капіталу як деякого інтелектуального матеріалу, який використовується для виробництва більш цінного майна, проте віднесення до нього тільки «матеріалу» формалізованого і зафіксованого не

можна вважати правомірним. Якщо свідомо сформована корпоративна культура не зафіксована і формалізована, але створює умови для реалізації творчих здібностей персоналу з метою створення нової технології або продукту [14, 15], чи варто її вважати одним з елементів інтелектуального капіталу компанії? Очевидно, що так. Те саме правомірно сказати про лояльність персоналу, купівельну прихильність і, звичайно, про професійні знання й уміння співробітників, не зафіксованих документально і неформалізованих. У даному формулюванні явно змішуються поняття інтелектуального капіталу з інтелектуальною власністю, хоча ці категорії мають дещо різну природу.

Б. Леонтьєв до визначення інтелектуального капіталу через розкриття його структури підходить трохи ширше. Під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта він розуміє «сукупність наявних у нього законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей і навичок, а також накопичені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами» [16]. Тут ми маємо більш конкретизоване перерахування елементів інтелектуального капіталу, ніж, скажімо у Л. Едвінсона і М. Мелоуна, Д. Клейна і Л. Прусака, однак воно має ті самі недоліки, що й в останніх.

Більш вдалим, на наш погляд, є функціональне визначення, запропоноване Х. Макдональдом: «Інтелектуальний капітал – це знання, які є в організації і можуть використовуватися для одержання різних переваг перед конкурентами» [13]. Тут вже позначені контури інтелектуального капіталу як економічної категорії, тобто знання співробітників компанії, які є в організації і дають переваги перед конкурентами, здатні породжувати нову вартість. Проте віднесення до інтелектуального капіталу тільки знань значно звужує поняття, залишає за його межами такі об'єкти, як клієнти компанії, торговельні марки, лояльність, структура управління, корпоративна культура, які цілий ряд дослідників також відносять до інтелектуального капіталу. І ще один недолік – розпливчастість формулювання «різні переваги перед конкурентами», яке не дозволяє чітко визначити економічну сутність досліджуваної категорії.

Термінологічний підхід подано у роботі Е. Брукінга «Інтелектуальний капітал: ключ до успіху в новому тисячолітті». Е. Брукінг інтелектуальний капітал визначає як «термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може тепер існувати» [7]. У цьому визначенні, за винятком віднесення інтелектуального капіталу до нематеріальних активів, більш ніяк не розкривається його категоріальна економічна сутність. Крім цього, із визначення випливає, що якщо компанія на даний момент може існувати без якого-небудь наявного у неї патенту чи торговельної марки, то їх до інтелектуального капіталу відносити не варто. Навряд чи такий підхід можна вважати науково обґрунтованим.

М. Бендиков і Е. Джамай інтелектуальним капіталом підприємства називають «суму тих знань усіх працівників компанії, яка забезпечує її конкурентоспроможність» [9]. Таке одноаспектне за змістом визначення інтелектуального капіталу звужує межі його гносеологічної сутності до персоніфікованих знань, залишаючи поза рамками категорії торговельні марки, патенти, оригінальне програмне забезпечення та ін.

можна вважати правомірним. Якщо свідомо сформована корпоративна культура не зафіксована і формалізована, але створює умови для реалізації творчих здібностей персоналу з метою створення нової технології або продукту [14, 15], чи варто її вважати одним з елементів інтелектуального капіталу компанії? Очевидно, що так. Те саме правомірно сказати про лояльність персоналу, купівельну прихильність і, звичайно, про професійні знання й уміння співробітників, не зафіксованих документально і неформалізованих. У даному формулюванні явно змішуються поняття інтелектуального капіталу з інтелектуальною власністю, хоча ці категорії мають дещо різну природу.

Б. Леонтьєв до визначення інтелектуального капіталу через розкриття його структури підходить трохи ширше. Під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта він розуміє «сукупність наявних у нього законних прав на результати його творчої діяльності, його природних і придбаних інтелектуальних здібностей і навичок, а також накопичені ним бази знань і корисних відносин з іншими суб'єктами» [16]. Тут ми маємо більш конкретизоване перерахування елементів інтелектуального капіталу, ніж, скажімо у Л. Едвінсона і М. Мелоуна, Д. Клейна і Л. Прусака, однак воно має ті самі недоліки, що й в останніх.

Більш вдалим, на наш погляд, є функціональне визначення, запропоноване Х. Макдональдом: «Інтелектуальний капітал – це знання, які є в організації і можуть використовуватися для одержання різних переваг перед конкурентами» [13]. Тут вже позначені контури інтелектуального капіталу як економічної категорії, тобто знання співробітників компанії, які є в організації і дають переваги перед конкурентами, здатні породжувати нову вартість. Проте віднесення до інтелектуального капіталу тільки знань значно звужує поняття, залишає за його межами такі об'єкти, як клієнти компанії, торговельні марки, лояльність, структура управління, корпоративна культура, які цілий ряд дослідників також відносять до інтелектуального капіталу. І ще один недолік – розпливчастість формулювання «різні переваги перед конкурентами», яке не дозволяє чітко визначити економічну сутність досліджуваної категорії.

Термінологічний підхід подано у роботі Е. Брукінга «Інтелектуальний капітал: ключ до успіху в новому тисячолітті». Е. Брукінг інтелектуальний капітал визначає як «термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може тепер існувати» [7]. У цьому визначенні, за винятком віднесення інтелектуального капіталу до нематеріальних активів, більш ніяк не розкривається його категоріальна економічна сутність. Крім цього, із визначення випливає, що якщо компанія на даний момент може існувати без якого-небудь наявного у неї патенту чи торговельної марки, то їх до інтелектуального капіталу відносити не варто. Навряд чи такий підхід можна вважати науково обґрунтованим.

М. Бендиков і Е. Джамай інтелектуальним капіталом підприємства називають «суму тих знань усіх працівників компанії, яка забезпечує її конкурентоспроможність» [9]. Таке одноаспектне за змістом визначення інтелектуального капіталу звужує межі його гносеологічної сутності до персоніфікованих знань, залишаючи поза рамками категорії торговельні марки, патенти, оригінальне програмне забезпечення та ін.

За В. Кузьмінським, суть інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему відносин економічних суб'єктів щодо раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки для виробництва конкурентних товарів і послуг, підвищення рівня життя, розв'язання проблем нерівномірності світового і регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів [17]. Але такий підхід занадто звужує категорію, маючи на увазі лише відносини економічних суб'єктів.

Колектив дослідників на чолі із Т. Чечеловою пропонує таке визначення інтелектуального капіталу: інтелектуальний капітал є сукупністю знань, навичок, умінь людини, її мобільність (здібність до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і креативність (здатність неординарно мислити і формувати ідеї), які забезпечують можливість створення додаткового продукту у процесі руху інтелектуального капіталу [18, с. 113]. Проте дана позиція, коли інтелектуальний капітал включає лише унікальні здібності людини, залишає осторонь цілий спектр інших інтелектуальних ресурсів підприємства, безліч інтелектуальних продуктів, що використовуються як засоби виробництва, у тому числі весь спектр формалізованої інтелектуальної власності, залученої для створення нової вартості.

Що ж дійсно являє собою інтелектуальний капітал як нова економічна категорія?

Гносеологічний аналіз досліджуваної категорії припускає розгляд таких базових у даному випадку понять, як «капітал» і «інтелект», а також їх синтезу.

Наведемо кілька визначень капіталу з різних економічних енциклопедій, тлумачних словників і довідників.

Капітал (нім. *Kapital*, лат. *capitalis* – головний) – економічна категорія; створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, які приносять дохід [19, с. 313].

Капітал – у широкому значенні – це все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. У більш вузькому значенні – це вкладене у діло, працююче джерело доходу у вигляді засобів виробництва [20, с. 146].

Капітал – кошти, цінні папери, нерухомість тощо, як засіб здобуття прибутку, одержання доходу [21, с. 326].

Капітал становить собою вартість у вигляді грошей і товарів, яка використовується для одержання її додаткового приросту – прибутку (доходу підприємців) [22, с. 143].

Капітал, за К. Марксом, це вартість, яка приносить додаткову вартість. У більш широкому аспекті під капіталом розуміється цінність, яка приносить потік доходу [23, с. 119].

В усіх цих визначеннях ми бачимо те, що є загальновідомим, сталим у науці принципом: сутність капіталу, фундаментальної економічної категорії, – вартість (цінність, ресурси), яка приносить нову вартість (дохід, прибуток).

Інтелектуальний капітал – приватна концепція загальної економічної категорії «капітал». Природа останнього [24], безумовно, знаходить свій зміст у приватній концепції.

За В. Кузьмінським, суть інтелектуального капіталу як економічної категорії можна визначити як систему відносин економічних суб'єктів щодо раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку науки для виробництва конкурентних товарів і послуг, підвищення рівня життя, розв'язання проблем нерівномірності світового і регіонального розвитку на основі персоналізованих економічних інтересів суб'єктів [17]. Але такий підхід занадто звужує категорію, маючи на увазі лише відносини економічних суб'єктів.

Колектив дослідників на чолі із Т. Чечеловою пропонує таке визначення інтелектуального капіталу: інтелектуальний капітал є сукупністю знань, навичок, умінь людини, її мобільність (здібність до сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, адаптації до нових умов) і креативність (здатність неординарно мислити і формувати ідеї), які забезпечують можливість створення додаткового продукту у процесі руху інтелектуального капіталу [18, с. 113]. Проте дана позиція, коли інтелектуальний капітал включає лише унікальні здібності людини, залишає осторонь цілий спектр інших інтелектуальних ресурсів підприємства, безліч інтелектуальних продуктів, що використовуються як засоби виробництва, у тому числі весь спектр формалізованої інтелектуальної власності, залученої для створення нової вартості.

Що ж дійсно являє собою інтелектуальний капітал як нова економічна категорія?

Гносеологічний аналіз досліджуваної категорії припускає розгляд таких базових у даному випадку понять, як «капітал» і «інтелект», а також їх синтезу.

Наведемо кілька визначень капіталу з різних економічних енциклопедій, тлумачних словників і довідників.

Капітал (нім. *Kapital*, лат. *capitalis* – головний) – економічна категорія; створені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, які приносять дохід [19, с. 313].

Капітал – у широкому значенні – це все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг. У більш вузькому значенні – це вкладене у діло, працююче джерело доходу у вигляді засобів виробництва [20, с. 146].

Капітал – кошти, цінні папери, нерухомість тощо, як засіб здобуття прибутку, одержання доходу [21, с. 326].

Капітал становить собою вартість у вигляді грошей і товарів, яка використовується для одержання її додаткового приросту – прибутку (доходу підприємців) [22, с. 143].

Капітал, за К. Марксом, це вартість, яка приносить додаткову вартість. У більш широкому аспекті під капіталом розуміється цінність, яка приносить потік доходу [23, с. 119].

В усіх цих визначеннях ми бачимо те, що є загальновідомим, сталим у науці принципом: сутність капіталу, фундаментальної економічної категорії, – вартість (цінність, ресурси), яка приносить нову вартість (дохід, прибуток).

Інтелектуальний капітал – приватна концепція загальної економічної категорії «капітал». Природа останнього [24], безумовно, знаходить свій зміст у приватній концепції.

Визначення категорії «капітал» ґрунтується на функціональному підході (вартість, яка приносить нову вартість). Тому (і це не має викликати сумнівів) в основі визначення інтелектуального капіталу повинен бути закладено той же принцип і підхід, що й в основі базового поняття.

Друга базова категорія – інтелект.

У сформованому філософському розумінні інтелект (лат. intellectus – розум) – розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій (порівняння, абстракції, утворення понять, судження, висновків тощо), які перетворюють сприйняття у знання або критично переглядають чи аналізують уже наявні знання [25, с. 181].

Якщо донедавна інтелект асоціювався із природною розумовою діяльністю людини, то сьогодні ми маємо виділення порівняно нової категорії – інтелекту штучного, сутність якого полягає у відтворенні машинами окремих інтелектуальних дій людини (сприйняття інформації, елементи міркування й ін.). Штучний інтелект використовують при побудові так званих інтелектуальних систем (наприклад, експертних систем, баз знань), при розв'язанні задач «машинного зору» (орієнтування у просторі, розпізнавання обстановки тощо), у складних системах переробки інформації.

Таким чином, термінологічно інтелектуальний капітал – це капітал, створений людським і/або машинним інтелектом і представлений інтелектуальними ресурсами, але тільки тими, що здатні створювати нову вартість. Важливо розуміти дихотомію між інтелектуальним капіталом і всіма інтелектуальними ресурсами підприємства. Інтелектуальний капітал – засіб створення нової вартості. Інтелектуальні ресурси підприємства включають як власне інтелектуальний капітал, інтелектуальну працю та інтелектуальні продукти, які у свою чергу також можуть бути використані як засоби виробництва.

Інтелектуальний капітал підприємства варто відрізнити від інтелектуального потенціалу, з яким деякі дослідники [26, с. 45, 27] його ототожнюють.

Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливості, надані інтелектуальними ресурсами на даний час і в майбутньому, які можуть бути використані для розв'язання якої-небудь задачі, досягнення певної мети. При цьому зовсім не означає, що ці можливості будуть коли-небудь реалізовані. Гносеологічно інтелектуальний капітал – засіб досягнення мети, а інтелектуальний потенціал – можливості її досягнення.

Як справедливо відзначає у [28, с. 71] І. Каленюк, категорія «капітал» завжди виступає суто економічною, вона припускає включення певної системи відносин і означає, що здійснюється певна економічна діяльність, націлена на отримання певних економічних результатів, і головне – прибутку, позитивного вартісного результату, що перевищує первинні витрати.

Інтелектуальний капітал слід також відрізнити від поняття «інтелектуальна власність». Згідно із [20, с. 138], інтелектуальна власність – власність на результати інтелектуальної діяльності, інтелектуальний продукт, що входить до сукупності об'єктів авторського і винахідного права. Інтелектуальна власність належить до літературних, художніх, наукових творів, виконавської акторської діяльності, звукозапису, радіо і телебачення, винаходів, відкриттів, товарних

Визначення категорії «капітал» ґрунтується на функціональному підході (вартість, яка приносить нову вартість). Тому (і це не має викликати сумнівів) в основі визначення інтелектуального капіталу повинен бути закладено той же принцип і підхід, що й в основі базового поняття.

Друга базова категорія – інтелект.

У сформованому філософському розумінні інтелект (лат. intellectus – розум) – розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій (порівняння, абстракції, утворення понять, судження, висновків тощо), які перетворюють сприйняття у знання або критично переглядають чи аналізують уже наявні знання [25, с. 181].

Якщо донедавна інтелект асоціювався із природною розумовою діяльністю людини, то сьогодні ми маємо виділення порівняно нової категорії – інтелекту штучного, сутність якого полягає у відтворенні машинами окремих інтелектуальних дій людини (сприйняття інформації, елементи міркування й ін.). Штучний інтелект використовують при побудові так званих інтелектуальних систем (наприклад, експертних систем, баз знань), при розв'язанні задач «машинного зору» (орієнтування у просторі, розпізнавання обстановки тощо), у складних системах переробки інформації.

Таким чином, термінологічно інтелектуальний капітал – це капітал, створений людським і/або машинним інтелектом і представлений інтелектуальними ресурсами, але тільки тими, що здатні створювати нову вартість. Важливо розуміти дихотомію між інтелектуальним капіталом і всіма інтелектуальними ресурсами підприємства. Інтелектуальний капітал – засіб створення нової вартості. Інтелектуальні ресурси підприємства включають як власне інтелектуальний капітал, інтелектуальну працю та інтелектуальні продукти, які у свою чергу також можуть бути використані як засоби виробництва.

Інтелектуальний капітал підприємства варто відрізнити від інтелектуального потенціалу, з яким деякі дослідники [26, с. 45, 27] його ототожнюють.

Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливості, надані інтелектуальними ресурсами на даний час і в майбутньому, які можуть бути використані для розв'язання якої-небудь задачі, досягнення певної мети. При цьому зовсім не означає, що ці можливості будуть коли-небудь реалізовані. Гносеологічно інтелектуальний капітал – засіб досягнення мети, а інтелектуальний потенціал – можливості її досягнення.

Як справедливо відзначає у [28, с. 71] І. Каленюк, категорія «капітал» завжди виступає суто економічною, вона припускає включення певної системи відносин і означає, що здійснюється певна економічна діяльність, націлена на отримання певних економічних результатів, і головне – прибутку, позитивного вартісного результату, що перевищує первинні витрати.

Інтелектуальний капітал слід також відрізнити від поняття «інтелектуальна власність». Згідно із [20, с. 138], інтелектуальна власність – власність на результати інтелектуальної діяльності, інтелектуальний продукт, що входить до сукупності об'єктів авторського і винахідного права. Інтелектуальна власність належить до літературних, художніх, наукових творів, виконавської акторської діяльності, звукозапису, радіо і телебачення, винаходів, відкриттів, товарних

знаків, фірмових найменувань, нових промислових зразків виробів і до інших об'єктів, які були закріплені Паризькою конвенцією з охорони промислової власності (ст. 1(2) [29], іншими міжнародними і національними правовими актами, поданими у [29].

Тобто «інтелектуальна власність» характеризує перш за все правовий аспект володіння певними результатами інтелектуальної діяльності, інтелектуальними ресурсами без урахування, несуть у собі об'єкти інтелектуальної власності функцію капіталу чи ні. Тільки там, де йдеться про інтелектуальну власність як чинник виробництва, наприклад, у роботах В. Долгої та Є. Стогнія [30], Н. Диніної [31], С. Конініної [32], В. Купермана [33], правомірно говорити про те, що дана інтелектуальна власність є інтелектуальним капіталом.

Узагальнюючи вищесказане, спираючись на функціональний підхід, можна сформулювати визначення інтелектуального капіталу як об'єктивної економічної категорії: інтелектуальний капітал – це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості.

Таке визначення інтелектуального капіталу містить ряд принципових послань, які дозволяють розглядати його як узагальнюючу економічну категорію:

1. Інтелектуальний капітал як узагальнююча категорія є сукупністю людського, машинного інтелекту й інтелектуального продукту.

2. До інтелектуального капіталу як економічної категорії належать тільки ті інтелектуальні ресурси підприємства, які здатні створювати нову вартість чи приносити додатковий прибуток.

Таким чином, якщо деякі патенти або права на дизайн не здатні створювати нову вартість (приносити додатковий дохід), не мають ніякої ринкової цінності, то їх не варто відносити до інтелектуального капіталу, хоча вони і є інтелектуальним продуктом.

3. Інтелектуальний капітал – це засіб створення нової вартості, що принципово відрізняє його від інтелектуального потенціалу.

4. Базова функція інтелектуального капіталу – створення нової вартості.

Таким чином, визначення економічного змісту інтелектуального капіталу створює методологічні засади для формування системи управління даним ресурсом. Однак, щоб найбільш повно розкрити гносеологію інтелектуального капіталу, визначити конкретний зміст механізму управління даним ресурсом, треба обґрунтувати та проаналізувати його структуру.

Список використаних джерел до п. 4.1

1. Фурье Ш. Новый хозяйственный и социетарный мир // Изб. соч. – Т. 3, Т. 4. – М., Л.: Изд-во АН СССР, 1954. – Т. 3. – 600 с., Т. 4. – 587 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

знаків, фірмових найменувань, нових промислових зразків виробів і до інших об'єктів, які були закріплені Паризькою конвенцією з охорони промислової власності (ст. 1(2) [29], іншими міжнародними і національними правовими актами, поданими у [29].

Тобто «інтелектуальна власність» характеризує перш за все правовий аспект володіння певними результатами інтелектуальної діяльності, інтелектуальними ресурсами без урахування, несуть у собі об'єкти інтелектуальної власності функцію капіталу чи ні. Тільки там, де йдеться про інтелектуальну власність як чинник виробництва, наприклад, у роботах В. Долгої та Є. Стогнія [30], Н. Диніної [31], С. Конініної [32], В. Купермана [33], правомірно говорити про те, що дана інтелектуальна власність є інтелектуальним капіталом.

Узагальнюючи вищесказане, спираючись на функціональний підхід, можна сформулювати визначення інтелектуального капіталу як об'єктивної економічної категорії: інтелектуальний капітал – це здатні створювати нову вартість інтелектуальні ресурси підприємства, представлені людським і машинним інтелектом, а також інтелектуальними продуктами, виробленими самостійно чи залученими з інших джерел (куплені, орендовані) як засоби створення нової вартості.

Таке визначення інтелектуального капіталу містить ряд принципових послань, які дозволяють розглядати його як узагальнюючу економічну категорію:

1. Інтелектуальний капітал як узагальнююча категорія є сукупністю людського, машинного інтелекту й інтелектуального продукту.

2. До інтелектуального капіталу як економічної категорії належать тільки ті інтелектуальні ресурси підприємства, які здатні створювати нову вартість чи приносити додатковий прибуток.

Таким чином, якщо деякі патенти або права на дизайн не здатні створювати нову вартість (приносити додатковий дохід), не мають ніякої ринкової цінності, то їх не варто відносити до інтелектуального капіталу, хоча вони і є інтелектуальним продуктом.

3. Інтелектуальний капітал – це засіб створення нової вартості, що принципово відрізняє його від інтелектуального потенціалу.

4. Базова функція інтелектуального капіталу – створення нової вартості.

Таким чином, визначення економічного змісту інтелектуального капіталу створює методологічні засади для формування системи управління даним ресурсом. Однак, щоб найбільш повно розкрити гносеологію інтелектуального капіталу, визначити конкретний зміст механізму управління даним ресурсом, треба обґрунтувати та проаналізувати його структуру.

Список використаних джерел до п. 4.1

1. Фурье Ш. Новый хозяйственный и социетарный мир // Изб. соч. – Т. 3, Т. 4. – М., Л.: Изд-во АН СССР, 1954. – Т. 3. – 600 с., Т. 4. – 587 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 786 с.
4. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia. – 1999. – С. 372 - 401.
6. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997.
7. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
8. Козырев А. Н. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала: Дисс. ...д-ра экон. наук: 08.00.13 / ЦЭМИ РАН. – М., 2002. – 320 с.
9. Бендиков М. А., Джамай Е. В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 3 - 24
10. Зинов В., Сафарян К. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика бизнеса // Интеллектуальна власність. – 2001. – № 3-6. – С. 23 - 35
11. Казакова Н. В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 54 - 60
12. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997.
13. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал. – 2000 – №5 – С. 54 - 62
14. Масютин С. Формирование корпоративной культуры // Журн. для акционеров. – 2001. – № 11. – С. 22 - 27
15. Спивак В. А. Корпоративная культура. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
16. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма // Журн. для акционеров. – 2000. – № 12. – С. 37 - 43
17. Кузьмінський В. О. Теоретичні основи інтеграції капіталів // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 124 - 132
18. Эффективный экономический рост: теория и практика.: Учеб. пособие для студентов экономических вузов / Т. В. Чечелова, Г. Ю. Ивлева, В. А. Козлова и др. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
19. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. кол.: В. И. Бородулин, А. П. Горкин, А. А. Гусев и др. – М.: Большая Рос. энцикл., 2000. – 912 с.
20. Современный экономический словарь / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 479 с.
21. Толковый словарь современного русского языка. Языковые изменения конца XX столетия / ИЛИ РАН; Под ред. Г. Н. Складневской. – М.: ООО «Изд-во Астрель», 2001. – 944 с.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 786 с.
4. Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. – М.: Прогресс, 1969. – 480 с.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Academia. – 1999. – С. 372 - 401.
6. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997.
7. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
8. Козырев А. Н. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала: Дисс. ...д-ра экон. наук: 08.00.13 / ЦЭМИ РАН. – М., 2002. – 320 с.
9. Бендиков М. А., Джамай Е. В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 3 - 24
10. Зинов В., Сафарян К. Интеллектуальный капитал как базовая характеристика бизнеса // Интеллектуальна власність. – 2001. – № 3-6. – С. 23 - 35
11. Казакова Н. В. Некоторые подходы к управлению знаниями и интеллектуальным капиталом в современной экономике // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 54 - 60
12. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – New York: Harper Business, 1997.
13. Комаров И. Интеллектуальный капитал // Персонал. – 2000 – №5 – С. 54 - 62
14. Масютин С. Формирование корпоративной культуры // Журн. для акционеров. – 2001. – № 11. – С. 22 - 27
15. Спивак В. А. Корпоративная культура. – СПб.: Питер, 2001. – 352 с.
16. Леонтьев Б. Новая экономическая парадигма // Журн. для акционеров. – 2000. – № 12. – С. 37 - 43
17. Кузьмінський В. О. Теоретичні основи інтеграції капіталів // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 124 - 132
18. Эффективный экономический рост: теория и практика.: Учеб. пособие для студентов экономических вузов / Т. В. Чечелова, Г. Ю. Ивлева, В. А. Козлова и др. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с.
19. Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. кол.: В. И. Бородулин, А. П. Горкин, А. А. Гусев и др. – М.: Большая Рос. энцикл., 2000. – 912 с.
20. Современный экономический словарь / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 479 с.
21. Толковый словарь современного русского языка. Языковые изменения конца XX столетия / ИЛИ РАН; Под ред. Г. Н. Складневской. – М.: ООО «Изд-во Астрель», 2001. – 944 с.

22. Борисов Е. Ф., Петров А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономика: Справочник. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 400 с.
23. Экономика. Краткий словарь / Под ред. Т. В. Игнатова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 336 с.
24. Пшеницын И. В. О природе капитала // Вестн. Моск. ун-та. Сер.: Экономика. – 2002. – № 2. – С. 3 - 11
25. Философский энциклопедический словарь – М.: ИНФРА-М, 1997 – 576 с.
26. Вовканич С. Социогуманистический контекст наукоемкой экономики инновационного общества // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 42 - 28
27. Нестеренко А. Интеллектуальный потенциал украинского общества // Экономика Украины. – 2003. – № 10. – С. 65 - 71
28. Каленюк И. К вопросу об образовательном потенциале страны // Экономика Украины. – 2001. – № 11. – С. 70 - 77
29. Сборник нормативных актов по вопросам промышленной собственности / Сост.: В. А. Жаров и др.; Под ред. В. Л. Петрова, В. А. Жарова – К.: Вища шк., 1998. – 519 с.
30. Долга В., Стогній Є. Оцінка вартості прав на фірмові найменування і знаки для товарів та послуг – Інтелектуальна власність – 2001 – № 4. – С. 29 - 33
31. Дынина Н. В. Интеллектуальная собственность как фактор развития промышленного производства. Методика ее предварительной оценки // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 61 - 64
32. Конинина С. Н. Интеллектуальная собственность: понятие, специфика и необходимость оценки // Проблемы развития предприятий и новых экономических структур в современных условиях: Тез. докл. и сообщ. Всеукраинской науч.-практ. конф. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – С. 333 - 335
33. Куперман В. Г. Рынок интеллектуальной собственности и особенности его стоимостной оценки // Инновации. – 2005. – № 3. – С. 77 - 83

4.2 Фінансова безпека підприємства: генезис наукових поглядів, дефініції

В сучасних умовах господарювання, що характеризуються швидкими змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, поглибленням кризових явищ, посиленням конкуренції і методів конкурентної боротьби, слабкістю державної правової системи, невідрегульованістю багатьох механізмів управління, особлива роль у фінансовому управлінні належить забезпеченню фінансової безпеки, що має на меті створення передумов стійкого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Кількісні та якісні втрати підприємств, спричинені прямо чи опосередковано впливом таких дестабілізаційних процесів, зумовлюють об'єктивну необхідність пошуку та впровадження нових сучасних методів та інструментів управління, за яких зміна чинників середовища функціонування суттєво не впливала б на результати діяльності суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, першочергового значення набуває забезпечення на підприємствах комплексної системи управління

22. Борисов Е. Ф., Петров А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономика: Справочник. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 400 с.
23. Экономика. Краткий словарь / Под ред. Т. В. Игнатова. – Ростов н/Д.: Феникс, 2001. – 336 с.
24. Пшеницын И. В. О природе капитала // Вестн. Моск. ун-та. Сер.: Экономика. – 2002. – № 2. – С. 3 - 11
25. Философский энциклопедический словарь – М.: ИНФРА-М, 1997 – 576 с.
26. Вовканич С. Социогуманистический контекст наукоемкой экономики инновационного общества // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 42 - 28
27. Нестеренко А. Интеллектуальный потенциал украинского общества // Экономика Украины. – 2003. – № 10. – С. 65 - 71
28. Каленюк И. К вопросу об образовательном потенциале страны // Экономика Украины. – 2001. – № 11. – С. 70 - 77
29. Сборник нормативных актов по вопросам промышленной собственности / Сост.: В. А. Жаров и др.; Под ред. В. Л. Петрова, В. А. Жарова – К.: Вища шк., 1998. – 519 с.
30. Долга В., Стогній Є. Оцінка вартості прав на фірмові найменування і знаки для товарів та послуг – Інтелектуальна власність – 2001 – № 4. – С. 29 - 33
31. Дынина Н. В. Интеллектуальная собственность как фактор развития промышленного производства. Методика ее предварительной оценки // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 61 - 64
32. Конинина С. Н. Интеллектуальная собственность: понятие, специфика и необходимость оценки // Проблемы развития предприятий и новых экономических структур в современных условиях: Тез. докл. и сообщ. Всеукраинской науч.-практ. конф. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2004. – С. 333 - 335
33. Куперман В. Г. Рынок интеллектуальной собственности и особенности его стоимостной оценки // Инновации. – 2005. – № 3. – С. 77 - 83

4.2 Фінансова безпека підприємства: генезис наукових поглядів, дефініції

В сучасних умовах господарювання, що характеризуються швидкими змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, поглибленням кризових явищ, посиленням конкуренції і методів конкурентної боротьби, слабкістю державної правової системи, невідрегульованістю багатьох механізмів управління, особлива роль у фінансовому управлінні належить забезпеченню фінансової безпеки, що має на меті створення передумов стійкого розвитку підприємства в довгостроковій перспективі. Кількісні та якісні втрати підприємств, спричинені прямо чи опосередковано впливом таких дестабілізаційних процесів, зумовлюють об'єктивну необхідність пошуку та впровадження нових сучасних методів та інструментів управління, за яких зміна чинників середовища функціонування суттєво не впливала б на результати діяльності суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим, першочергового значення набуває забезпечення на підприємствах комплексної системи управління

фінансовою безпекою, яка стала б запорукою досягнення і підтримання бажаного рівня найважливіших фінансових показників, необхідних для створення передумов ефективного функціонування підприємства в поточному та майбутньому періодах.

Питанням фінансової безпеки підприємства багато уваги приділено такими вченими як Ареф'єва О. В., Барановський О. І., Бланк І. А., Загорельська Т. Ю., Кузенко Т. Б., Палехін Р. С., Прохорова В. В., Сабліна Н. В., Штембуляк Д. О., Горячева К. С., та інші. Вирішенню окремих аспектів фінансового забезпечення на рівні суб'єктів господарювання приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як О. В. Ареф'єва, І. О. Бланк, А. Е. Воронкова, С. М. Ілляшенко, Г. В. Задорожний, Г. В. Козаченко, Л. А. Костирко та інші.

В економічній літературі окремо питанням фінансової безпеки підприємства не приділялось достатньої уваги, частково це можна пояснити тим, що більшість теоретичних положень та практичних рекомендацій присвячені вирішенню проблеми на макrorівні в системі більш загальних категорій – «національній безпеці» або «економічній безпеці країни». В той час, як на рівні суб'єктів господарювання належного висвітлення дістали лише окремі аспекти фінансової безпеки, які знаходять відображення при розробці фінансової політики та управлінні фінансами підприємства за відсутності цілісного та комплексного підходу до вирішення цієї проблеми. До того ж, зважаючи на постійну динаміку та зміни у процесах розвитку економіки країни, на постійне виникнення нових проблем функціонування підприємств, питання дослідження та систематичного аналізу фінансової безпеки підприємств потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є розвиток науково-методичних засад управління фінансовою безпекою підприємства.

Формування (впровадження) комплексної системи управління фінансовою безпекою підприємства потребує, перш за все, чітко визначитись з категоріальним апаратом, який є підґрунтям її подальшого ефективного функціонування та розвитку. Недосконалість трактування та низка дискусійних питань, пов'язаних з використанням даного поняття в економічній і фінансовій науці в кінцевому підсумку створюють суттєві перешкоди на шляху формування збалансованого та якісного (дієвого) інструментарію забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Слід зазначити, що до недавнього часу проблема економічної, зокрема і фінансової, безпеки була предметом розгляду в основному західних спеціалістів. У вітчизняній науці проблема безпеки спочатку почала досліджуватися на загальносистемному рівні, адже після проголошення незалежності перед Україною, як молодю державою, постало завдання досягнення її національної безпеки. Однак, зростання підприємницької активності призвело до ускладнення умов функціонування та появи великої кількості складних економічних задач, необхідність вирішення яких обумовила виняткову актуальність проблеми економічної безпеки підприємств. Перші спроби системного дослідження питання економічної безпеки та представлення їх результатів у вигляді єдиної теорії відносяться на 80-90-ті роки. В результаті таких спроб формуються самостійні наукові напрями, присвячені забезпеченню економічної безпеки держави – еко-сестейт та економічної безпеки підприємства – еко-секент. Однак, незважаючи на те, що поняття безпеки пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною

фінансовою безпекою, яка стала б запорукою досягнення і підтримання бажаного рівня найважливіших фінансових показників, необхідних для створення передумов ефективного функціонування підприємства в поточному та майбутньому періодах.

Питанням фінансової безпеки підприємства багато уваги приділено такими вченими як Ареф'єва О. В., Барановський О. І., Бланк І. А., Загорельська Т. Ю., Кузенко Т. Б., Палехін Р. С., Прохорова В. В., Сабліна Н. В., Штембуляк Д. О., Горячева К. С., та інші. Вирішенню окремих аспектів фінансового забезпечення на рівні суб'єктів господарювання приділяли увагу такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як О. В. Ареф'єва, І. О. Бланк, А. Е. Воронкова, С. М. Ілляшенко, Г. В. Задорожний, Г. В. Козаченко, Л. А. Костирко та інші.

В економічній літературі окремо питанням фінансової безпеки підприємства не приділялось достатньої уваги, частково це можна пояснити тим, що більшість теоретичних положень та практичних рекомендацій присвячені вирішенню проблеми на макrorівні в системі більш загальних категорій – «національній безпеці» або «економічній безпеці країни». В той час, як на рівні суб'єктів господарювання належного висвітлення дістали лише окремі аспекти фінансової безпеки, які знаходять відображення при розробці фінансової політики та управлінні фінансами підприємства за відсутності цілісного та комплексного підходу до вирішення цієї проблеми. До того ж, зважаючи на постійну динаміку та зміни у процесах розвитку економіки країни, на постійне виникнення нових проблем функціонування підприємств, питання дослідження та систематичного аналізу фінансової безпеки підприємств потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є розвиток науково-методичних засад управління фінансовою безпекою підприємства.

Формування (впровадження) комплексної системи управління фінансовою безпекою підприємства потребує, перш за все, чітко визначитись з категоріальним апаратом, який є підґрунтям її подальшого ефективного функціонування та розвитку. Недосконалість трактування та низка дискусійних питань, пов'язаних з використанням даного поняття в економічній і фінансовій науці в кінцевому підсумку створюють суттєві перешкоди на шляху формування збалансованого та якісного (дієвого) інструментарію забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Слід зазначити, що до недавнього часу проблема економічної, зокрема і фінансової, безпеки була предметом розгляду в основному західних спеціалістів. У вітчизняній науці проблема безпеки спочатку почала досліджуватися на загальносистемному рівні, адже після проголошення незалежності перед Україною, як молодю державою, постало завдання досягнення її національної безпеки. Однак, зростання підприємницької активності призвело до ускладнення умов функціонування та появи великої кількості складних економічних задач, необхідність вирішення яких обумовила виняткову актуальність проблеми економічної безпеки підприємств. Перші спроби системного дослідження питання економічної безпеки та представлення їх результатів у вигляді єдиної теорії відносяться на 80-90-ті роки. В результаті таких спроб формуються самостійні наукові напрями, присвячені забезпеченню економічної безпеки держави – еко-сестейт та економічної безпеки підприємства – еко-секент. Однак, незважаючи на те, що поняття безпеки пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною

умов зовнішнього середовища в науково-практичній літературі не сформовано єдиного загальноприйнятого трактування категорії «фінансова безпека підприємства», яку вітчизняні дослідники здебільшого розглядають як функціональну складову економічної безпеки. Це свідчить, з одного боку, про важливість та складність проблеми, а з іншого – про незавершеність методичного опрацювання та необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Узагальнений аналіз наукових праць, присвячених фінансовій безпеці підприємства, дозволив встановити:

1. Значне розмаїття трактувань сутності досліджуваного поняття.

2. Безрезультатність спроб деяких авторів систематизувати зазначене розмаїття у певні укрупненні підходи. Це, по-перше, пояснюється відсутністю єдності серед авторів щодо переліку цих підходів, а по-друге, об'єднанням в рамках одного підходу визначень, які погоджуючись щодо сутності досліджуваного поняття, мають розбіжності щодо джерела небезпеки або мети забезпечення фінансової безпеки, та навпаки.

3. Структуру побудови переважної кількості авторських трактувань, яка згідно правил формування визначень у логіці, складається з наступних змістовних складових: родове поняття та видові відмінності, серед яких – джерело небезпеки, встановлена мета, ієрархічна підпорядкованість.

Декомпозиція наукових поглядів щодо визначення сутності категорії «фінансова безпека підприємства» наведена на рис. 4.1.

умов зовнішнього середовища в науково-практичній літературі не сформовано єдиного загальноприйнятого трактування категорії «фінансова безпека підприємства», яку вітчизняні дослідники здебільшого розглядають як функціональну складову економічної безпеки. Це свідчить, з одного боку, про важливість та складність проблеми, а з іншого – про незавершеність методичного опрацювання та необхідність подальших досліджень як у загальнотеоретичному, так і у теоретико-прикладному плані, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Узагальнений аналіз наукових праць, присвячених фінансовій безпеці підприємства, дозволив встановити:

1. Значне розмаїття трактувань сутності досліджуваного поняття.

2. Безрезультатність спроб деяких авторів систематизувати зазначене розмаїття у певні укрупненні підходи. Це, по-перше, пояснюється відсутністю єдності серед авторів щодо переліку цих підходів, а по-друге, об'єднанням в рамках одного підходу визначень, які погоджуючись щодо сутності досліджуваного поняття, мають розбіжності щодо джерела небезпеки або мети забезпечення фінансової безпеки, та навпаки.

3. Структуру побудови переважної кількості авторських трактувань, яка згідно правил формування визначень у логіці, складається з наступних змістовних складових: родове поняття та видові відмінності, серед яких – джерело небезпеки, встановлена мета, ієрархічна підпорядкованість.

Декомпозиція наукових поглядів щодо визначення сутності категорії «фінансова безпека підприємства» наведена на рис. 4.1.



Рис. 4.1 – Узагальнення наукових підходів щодо визначення сутності категорії «фінансова безпека підприємства»



Рис. 4.1 – Узагальнення наукових підходів щодо визначення сутності категорії «фінансова безпека підприємства»

Як зазначалось раніше, формування дієвої злагодженої системи управління фінансовою безпекою підприємства неможливе без чітко визначеного понятійного апарату, тому у подальшому викладенні обґрунтуємо авторську точку зору щодо досліджуваного поняття.

Стосовно сутності досліджуваного поняття виділено п'ять окремих напрямків:

1. Статичний підхід, який стосовно об'єкту забезпечення поділяється на два окремих напрям:

- 1.1. Стан найбільш ефективного використання ресурсів;
- 1.2. Стан захищеності фінансових інтересів підприємства.

2. Динамічний підхід, прихильники якого розглядають фінансову безпеку підприємства як динамічну систему, процес, діяльність.

3. Нормативно-правовий підхід розглядає фінансову безпеку підприємства як сукупність методів, органів, заходів.

4. Сукупність умов, чинників, властивостей.

5. Міра гармонізації інтересів з суб'єктами зовнішнього середовища.

Найбільш поширеним серед дослідників є ресурсно-функціональний підхід до визначення фінансової безпеки підприємства, який визначає її як стан найбільш ефективного використання ресурсів. Даний підхід до визначення фінансової безпеки є неповним з цілого ряду причин, серед яких: по-перше, ефективність використання ресурсів виступає як засіб досягнення, а не її сутність, по-друге, він не враховує дію зовнішніх загроз, вплив яких на підприємство, як свідчать реалії функціонування підприємства в сучасних умовах, може бути більш пагубним за вплив внутрішніх небезпек.

Деякі автори не погоджуючись з положеннями статистичного підходу, який характеризує безпеку як певний стан тобто лише як результат, пропонують розглядати її як динамічну систему, процес, діяльність з управління ризиками та захисту фінансових інтересів підприємства. В свою чергу, прихильники нормативно-правового підходу визначають фінансову безпеку як сукупність методів, органів, заходів, які забезпечують її досягнення. Однак, на наш погляд, питання організації діяльності щодо забезпечення фінансової безпеки та формування відповідної системи управління, елементами якої є певна сукупність методів, органів та інструментів, безперечно мають важливе значення на підприємстві, проте вони не відображають сутність досліджуваного поняття, а лежать в площині управління фінансовою безпекою.

Згідно визначення наступної групи дослідників фінансова безпека підприємства характеризується сукупністю умов та факторів, що відображають фінансову стійкість, сталий розвиток, забезпечення фінансових інтересів тощо. Як справедливо зазначає автор [1], таке визначення наближається, а в деяких положеннях збігається з поняттям «фінансового потенціалу підприємства». Тому такий підхід фактично веде до отожднення двох різних за своєю суттю економічних понять.

Автор статті поділяє точку зору прихильників статичного підходу, для яких загальним є твердження, що фінансова безпека є станом підприємства, а точніше

Як зазначалось раніше, формування дієвої злагодженої системи управління фінансовою безпекою підприємства неможливе без чітко визначеного понятійного апарату, тому у подальшому викладенні обґрунтуємо авторську точку зору щодо досліджуваного поняття.

Стосовно сутності досліджуваного поняття виділено п'ять окремих напрямків:

1. Статичний підхід, який стосовно об'єкту забезпечення поділяється на два окремих напрям:

- 1.1. Стан найбільш ефективного використання ресурсів;
- 1.2. Стан захищеності фінансових інтересів підприємства.

2. Динамічний підхід, прихильники якого розглядають фінансову безпеку підприємства як динамічну систему, процес, діяльність.

3. Нормативно-правовий підхід розглядає фінансову безпеку підприємства як сукупність методів, органів, заходів.

4. Сукупність умов, чинників, властивостей.

5. Міра гармонізації інтересів з суб'єктами зовнішнього середовища.

Найбільш поширеним серед дослідників є ресурсно-функціональний підхід до визначення фінансової безпеки підприємства, який визначає її як стан найбільш ефективного використання ресурсів. Даний підхід до визначення фінансової безпеки є неповним з цілого ряду причин, серед яких: по-перше, ефективність використання ресурсів виступає як засіб досягнення, а не її сутність, по-друге, він не враховує дію зовнішніх загроз, вплив яких на підприємство, як свідчать реалії функціонування підприємства в сучасних умовах, може бути більш пагубним за вплив внутрішніх небезпек.

Деякі автори не погоджуючись з положеннями статистичного підходу, який характеризує безпеку як певний стан тобто лише як результат, пропонують розглядати її як динамічну систему, процес, діяльність з управління ризиками та захисту фінансових інтересів підприємства. В свою чергу, прихильники нормативно-правового підходу визначають фінансову безпеку як сукупність методів, органів, заходів, які забезпечують її досягнення. Однак, на наш погляд, питання організації діяльності щодо забезпечення фінансової безпеки та формування відповідної системи управління, елементами якої є певна сукупність методів, органів та інструментів, безперечно мають важливе значення на підприємстві, проте вони не відображають сутність досліджуваного поняття, а лежать в площині управління фінансовою безпекою.

Згідно визначення наступної групи дослідників фінансова безпека підприємства характеризується сукупністю умов та факторів, що відображають фінансову стійкість, сталий розвиток, забезпечення фінансових інтересів тощо. Як справедливо зазначає автор [1], таке визначення наближається, а в деяких положеннях збігається з поняттям «фінансового потенціалу підприємства». Тому такий підхід фактично веде до отожднення двох різних за своєю суттю економічних понять.

Автор статті поділяє точку зору прихильників статичного підходу, для яких загальним є твердження, що фінансова безпека є станом підприємства, а точніше

певним рівнем його стану. В свою чергу, об'єктом забезпечення фінансової безпеки виступає сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, що вимагають захисту в процесі його поточної фінансової діяльності та довгострокової перспективи. Важливим аспектом наведеного визначення є необхідність збалансування (гармонізація) визначених пріоритетних фінансових інтересів підприємства з легітимними фінансовими інтересами інших суб'єктів його фінансових відносин. Ця сутнісна характеристика поняття фінансової безпеки підприємства є однією з найважливіших, оскільки фінансові інтереси визначають не тільки основу побудови її системи, але формують напрями розвитку всієї фінансової діяльності, її спонукальні мотиви [2, с. 19].

У запропонованій структурі визначення фінансової безпеки підприємства були виділені ще декілька компонентів, це – ієрархічна підпорядкованість, джерело небезпеки та цільова спрямованість. Коротко зупинимось на визначенні сутності кожного з цих компонентів.

Під джерелом небезпеки маються на увазі всі фактори, які перешкоджають реалізації фінансових інтересів підприємства у процесі його розвитку. У процесі розгляду сутнісної цієї складової слід акцентувати увагу на таких положеннях [3, с. 134]:

- загрози фінансовим інтересам підприємства генеруються не всією сукупністю факторів, що впливають на здійснення його фінансової діяльності, а лише окремими факторами, які деструктивно впливають на підприємство й потребують ідентифікації;
- у системі фінансової безпеки підприємства ідентифікують не тільки реальні, а й потенційні загрози;
- поняття фінансової безпеки включає захист його пріоритетних інтересів від загроз не тільки зовнішнього, а й внутрішнього середовища;
- серед усіх ідентифікованих загроз особливу увагу в системі забезпечення фінансової безпеки слід акцентувати на найбільш небезпечних.

Аналіз наукової літератури з проблем фінансів доводить, що існує декілька підходів щодо визначення ієрархічної підпорядкованості фінансової безпеки підприємства. Перший підхід полягає в тому, що фінансова безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки. При цьому в складі економічної безпеки вона займає провідне місце. Другий підхід базується на положенні, що фінансова безпека підприємства є самостійним об'єктом управління. Визнаючи тісний зв'язок між системою економічної безпеки підприємства та її фінансовою складовою, погоджуємось з твердженням автора [4, с.81], що фінансова безпека підприємства є узагальнюючим вимірником здатності підприємства до саморозвитку та має право на самостійне існування й дослідження як окрема економічна категорія.

Визначаючи цільову спрямованість деякі автори плутають її із задачами, які повинні сприяти досягненню головної мети забезпечення фінансової безпеки підприємства. Головна мета забезпечення фінансової безпеки підприємства, на думку автора, полягає у створенні необхідних фінансових передумов стійкого розвитку підприємства в поточному і перспективному періоді. Комплексним

певним рівнем його стану. В свою чергу, об'єктом забезпечення фінансової безпеки виступає сформована система пріоритетних збалансованих фінансових інтересів підприємства, що вимагають захисту в процесі його поточної фінансової діяльності та довгострокової перспективи. Важливим аспектом наведеного визначення є необхідність збалансування (гармонізація) визначених пріоритетних фінансових інтересів підприємства з легітимними фінансовими інтересами інших суб'єктів його фінансових відносин. Ця сутнісна характеристика поняття фінансової безпеки підприємства є однією з найважливіших, оскільки фінансові інтереси визначають не тільки основу побудови її системи, але формують напрями розвитку всієї фінансової діяльності, її спонукальні мотиви [2, с. 19].

У запропонованій структурі визначення фінансової безпеки підприємства були виділені ще декілька компонентів, це – ієрархічна підпорядкованість, джерело небезпеки та цільова спрямованість. Коротко зупинимось на визначенні сутності кожного з цих компонентів.

Під джерелом небезпеки маються на увазі всі фактори, які перешкоджають реалізації фінансових інтересів підприємства у процесі його розвитку. У процесі розгляду сутнісної цієї складової слід акцентувати увагу на таких положеннях [3, с. 134]:

- загрози фінансовим інтересам підприємства генеруються не всією сукупністю факторів, що впливають на здійснення його фінансової діяльності, а лише окремими факторами, які деструктивно впливають на підприємство й потребують ідентифікації;
- у системі фінансової безпеки підприємства ідентифікують не тільки реальні, а й потенційні загрози;
- поняття фінансової безпеки включає захист його пріоритетних інтересів від загроз не тільки зовнішнього, а й внутрішнього середовища;
- серед усіх ідентифікованих загроз особливу увагу в системі забезпечення фінансової безпеки слід акцентувати на найбільш небезпечних.

Аналіз наукової літератури з проблем фінансів доводить, що існує декілька підходів щодо визначення ієрархічної підпорядкованості фінансової безпеки підприємства. Перший підхід полягає в тому, що фінансова безпека є невід'ємною складовою економічної безпеки. При цьому в складі економічної безпеки вона займає провідне місце. Другий підхід базується на положенні, що фінансова безпека підприємства є самостійним об'єктом управління. Визнаючи тісний зв'язок між системою економічної безпеки підприємства та її фінансовою складовою, погоджуємось з твердженням автора [4, с.81], що фінансова безпека підприємства є узагальнюючим вимірником здатності підприємства до саморозвитку та має право на самостійне існування й дослідження як окрема економічна категорія.

Визначаючи цільову спрямованість деякі автори плутають її із задачами, які повинні сприяти досягненню головної мети забезпечення фінансової безпеки підприємства. Головна мета забезпечення фінансової безпеки підприємства, на думку автора, полягає у створенні необхідних фінансових передумов стійкого розвитку підприємства в поточному і перспективному періоді. Комплексним

критерієм стійкого розвитку підприємства виступає зростання його ринкової вартості, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин.

Дослідження наукових поглядів щодо сутності фінансової безпеки підприємства дозволило систематизувати їх за спільним та відмінними рисами. Це дало змогу, з одного боку, більш повно зрозуміти логіку міркувань дослідників, а з іншого, – виділити структуру визначення фінансової безпеки підприємства, яка враховує такі складові компоненти: родові поняття, ієрархічна підпорядкованість, джерело небезпеки та цільова спрямованість.

На основі проведеного дослідження, було запропоновано власне розуміння фінансової безпеки підприємства, яке в повній мірі відображає його природу. Адже без належного розуміння сутності поняття фінансова безпека підприємства неможливе подальше дослідження питань, пов'язаних з діагностикою та оцінкою її рівня.

Список використаних джерел до п. 4.2

1. Дідченко О. І. Підходи до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» та роль держави в її формування / Дідченко О. І. ,Горпинич А. О. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності 2012. – Випуск 1 – Том 1 – С. 186 - 190
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. – 784с.
3. Матвійчук Л. О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки підприємства / Л. О. Матвійчук. – Науковий вісник Донбасу. Науковий журнал. – 2009. – №4 (18) – С. 133 - 136.
4. Гросул В. А. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємства / В. А. Гросул, О. В. Антонова // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки:[колективна монографія у 2т.]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т.2. – 349с.

4.3 Концептуальні засади антикризового управління залізничним транспортом в умовах падіння обсягів перевезень

Світова економічна система ніколи не перебуває у стані спокою. Завжди існує імовірність виникнення ситуації, в якій механізми, пов'язані з існуючою системою регуляції, виявляються не в змозі змінити несприятливі кон'юнктурні процеси, коли загострюються протиріччя, які розвиваються всередині важливих інституціональних форм та визначають можливості подальшого нормального функціонування. Причини такої ситуації криються, як правило, у зовнішньому середовищі, і їх прояв та його сила постійно випробовують на міцність та життєздатність соціально-економічні системи. В результаті може скластися ситуа-

критерієм стійкого розвитку підприємства виступає зростання його ринкової вартості, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин.

Дослідження наукових поглядів щодо сутності фінансової безпеки підприємства дозволило систематизувати їх за спільним та відмінними рисами. Це дало змогу, з одного боку, більш повно зрозуміти логіку міркувань дослідників, а з іншого, – виділити структуру визначення фінансової безпеки підприємства, яка враховує такі складові компоненти: родові поняття, ієрархічна підпорядкованість, джерело небезпеки та цільова спрямованість.

На основі проведеного дослідження, було запропоновано власне розуміння фінансової безпеки підприємства, яке в повній мірі відображає його природу. Адже без належного розуміння сутності поняття фінансова безпека підприємства неможливе подальше дослідження питань, пов'язаних з діагностикою та оцінкою її рівня.

Список використаних джерел до п. 4.2

1. Дідченко О. І. Підходи до визначення поняття «Економічна безпека підприємства» та роль держави в її формування / Дідченко О. І. ,Горпинич А. О. // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності 2012. – Випуск 1 – Том 1 – С. 186 - 190
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Изд-во «Эльга», «Ника-Центр», 2004. – 784с.
3. Матвійчук Л. О. Концептуальні аспекти фінансової безпеки підприємства / Л. О. Матвійчук. – Науковий вісник Донбасу. Науковий журнал. – 2009. – №4 (18) – С. 133 - 136.
4. Гросул В. А. Фінансова безпека як складова економічної безпеки підприємства / В. А. Гросул, О. В. Антонова // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки:[колективна монографія у 2т.]. – Дніпропетровськ: «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – Т.2. – 349с.

4.3 Концептуальні засади антикризового управління залізничним транспортом в умовах падіння обсягів перевезень

Світова економічна система ніколи не перебуває у стані спокою. Завжди існує імовірність виникнення ситуації, в якій механізми, пов'язані з існуючою системою регуляції, виявляються не в змозі змінити несприятливі кон'юнктурні процеси, коли загострюються протиріччя, які розвиваються всередині важливих інституціональних форм та визначають можливості подальшого нормального функціонування. Причини такої ситуації криються, як правило, у зовнішньому середовищі, і їх прояв та його сила постійно випробовують на міцність та життєздатність соціально-економічні системи. В результаті може скластися ситуа-

ція, коли найбільш важливі закономірності, на яких базується основна діяльність, перспективи прибутковості використовованого капіталу, розподіл вартості і структура суспільного попиту можуть суттєво дисонувати. Така ситуація отримала назву кризової в діяльності організації.

Вітчизняна економіка характеризується значним ступенем ентропії. Зниження ВВП і загальне погіршення стану економіки не вселяють надій на безпечне та нормальне функціонування будь-яких підприємств. Падіння обсягів залізничних перевезень – яскравий індикатор сучасного стану справ. Стабільне функціонування та антикризова стійкість залізничного транспорту в значній мірі визначає ефективність і темпи економічного розвитку країни, тому розв'язання ключових проблем залізничного транспорту має бути одним з пріоритетних завдань держави.

В свою чергу залізничній галузі слід перебудувати свою діяльність таким чином, щоб, забезпечуючи потреби економіки і населення країни у перевезеннях, оперативно вжити всіх заходів з метою запобігання збитковості діяльності або окремих її видів у складних зовнішніх умовах.

Крім того, світова фінансово-економічна криза 2008 р. і внутрішня криза в Україні, пов'язана з політичними подіями кінця 2013 р. - 2014 р., показали, що існуючі підходи до оцінки антикризової стійкості вітчизняних підприємств виявились неспроможними захистити або упередити більшість з них від банкрутств. Неефективними виявились також антикризові заходи, які провадяться на залізничному транспорті України. Застосування існуючих методів оцінки антикризової стійкості [1, 2, 3] показало, що вітчизняні підприємства виявились неготовими до кризового сценарію розвитку подій. Головною причиною величезних економічних втрат стала відсутність ефективних інструментів завчасного виявлення ознак настання кризи. Саме пошук адекватних підходів до своєчасного розпізнання ознак наближення кризи є ключовим моментом в антикризовому управлінні та основою стратегічного управління підприємством, причому не лише в нестабільних умовах.

Як відомо, специфіка антикризового управління пов'язана з необхідністю прийняття складних управлінських рішень в стислі терміни, в умовах обмежених фінансових коштів, великої невизначеності і підвищеного ризику.

Для подолання фінансово-економічної кризи будь-якого масштабу необхідно мінімізувати її вплив і навчитись управляти нею. Саме ці цілі наслідують антикризове управління, однак, на наш погляд, його завдання є дещо ширшими: крім передбачення кризи у діяльності підприємства, аналізу її симптомів і розробки заходів, спрямованих на зниження негативних наслідків кризи, від антикризового менеджменту вимагається вироблення програми дій з використанням чинників кризи для наступного розвитку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності. Зазначені цілі і завдання відрізняють антикризове управління від традиційного.

В нормальних умовах роботи переважна більшість керівників структурних підрозділів і підприємств залізничного транспорту не намагаються планувати свої дії на випадок виникнення кризової ситуації. Але у сучасному світі

ція, коли найбільш важливі закономірності, на яких базується основна діяльність, перспективи прибутковості використовованого капіталу, розподіл вартості і структура суспільного попиту можуть суттєво дисонувати. Така ситуація отримала назву кризової в діяльності організації.

Вітчизняна економіка характеризується значним ступенем ентропії. Зниження ВВП і загальне погіршення стану економіки не вселяють надій на безпечне та нормальне функціонування будь-яких підприємств. Падіння обсягів залізничних перевезень – яскравий індикатор сучасного стану справ. Стабільне функціонування та антикризова стійкість залізничного транспорту в значній мірі визначає ефективність і темпи економічного розвитку країни, тому розв'язання ключових проблем залізничного транспорту має бути одним з пріоритетних завдань держави.

В свою чергу залізничній галузі слід перебудувати свою діяльність таким чином, щоб, забезпечуючи потреби економіки і населення країни у перевезеннях, оперативно вжити всіх заходів з метою запобігання збитковості діяльності або окремих її видів у складних зовнішніх умовах.

Крім того, світова фінансово-економічна криза 2008 р. і внутрішня криза в Україні, пов'язана з політичними подіями кінця 2013 р. - 2014 р., показали, що існуючі підходи до оцінки антикризової стійкості вітчизняних підприємств виявились неспроможними захистити або упередити більшість з них від банкрутств. Неефективними виявились також антикризові заходи, які провадяться на залізничному транспорті України. Застосування існуючих методів оцінки антикризової стійкості [1, 2, 3] показало, що вітчизняні підприємства виявились неготовими до кризового сценарію розвитку подій. Головною причиною величезних економічних втрат стала відсутність ефективних інструментів завчасного виявлення ознак настання кризи. Саме пошук адекватних підходів до своєчасного розпізнання ознак наближення кризи є ключовим моментом в антикризовому управлінні та основою стратегічного управління підприємством, причому не лише в нестабільних умовах.

Як відомо, специфіка антикризового управління пов'язана з необхідністю прийняття складних управлінських рішень в стислі терміни, в умовах обмежених фінансових коштів, великої невизначеності і підвищеного ризику.

Для подолання фінансово-економічної кризи будь-якого масштабу необхідно мінімізувати її вплив і навчитись управляти нею. Саме ці цілі наслідують антикризове управління, однак, на наш погляд, його завдання є дещо ширшими: крім передбачення кризи у діяльності підприємства, аналізу її симптомів і розробки заходів, спрямованих на зниження негативних наслідків кризи, від антикризового менеджменту вимагається вироблення програми дій з використанням чинників кризи для наступного розвитку підприємства і підвищення його конкурентоспроможності. Зазначені цілі і завдання відрізняють антикризове управління від традиційного.

В нормальних умовах роботи переважна більшість керівників структурних підрозділів і підприємств залізничного транспорту не намагаються планувати свої дії на випадок виникнення кризової ситуації. Але у сучасному світі

події відбуваються так стрімко і залежать від значної кількості чинників, що передбачити, наскільки стабільною буде робота підприємства, стає важким завданням. Не всі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, можна використати з користю. Як правило, такий стан справ виникає тоді, коли відсутні адекватні сценарії дій на випадок несприятливої ситуації.

За нормальних умов весь арсенал підходів і методів спрямований на розвиток організації у довгостроковому періоді (включаючи, в тому числі, і недопущення кризи). Заходи антикризового управління спрямовані виключно на подолання наявної кризи і забезпечення виживання у короткостроковому періоді.

Діагностика кризових явищ здійснюється на основі певних симптомів – початкових ознак проблем, які насуваються, системи збалансованих показників, що характеризують найбільш уразливі аспекти функціонування системи, свідчать про наявність розбалансованості і протиріч у ній.

З позицій стратегічного аспекту антикризове управління має починатись не з аналізу балансу підприємства, оцінки його фінансового стану для розробки надзвичайних заходів з недопущення його банкрутства, а з моменту вибору або уточнення місії підприємства, вироблення концепції діяльності і формулювання цілей, дослідження оточуючого середовища, формування стратегічного потенціалу для захисту ринкової позиції підприємства і забезпечення тривалої конкурентної переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тобто відправною точкою в антикризовому управлінні виступає передбачення кризи у діяльності підприємства, діагностика її симптомів, що є основою для розроблення заходів щодо зниження негативних наслідків кризи і використання її чинників для наступного розвитку.

Фінансово-економічна криза 2008 р. негативно позначилась на вантажних і пасажирських залізничних перевезеннях. За період з початку 2009 р. по 2013 р. включно обсяг вантажних перевезень (вантажооборот) скоротився на 12,8%, пасажирських перевезень (пасажирооборот) – на 7,8% [4]. За умов жорсткої цінової політики, яка суворо контролюється державою, зниження обсягів діяльності призводить до катастрофічного падіння фінансових результатів.

Дослідження структури проблематики соціально-економічної системи засвідчило цілу низку економічних, соціальних, організаційних, психологічних, демографічних, екологічних складових майбутніх викликів, які поступово трансформуються у кризові явища. Причому різні типи кризових явищ можна уявити як ланцюжок, в якому розрив однієї ланки, тобто поява чинника одного із типів кризи, тягне за собою виникнення чинників інших типів.

Окреслимо групи показників і причин (сигналів про настання загроз), які допомагають визначити можливі негативні тенденції, що перешкоджають виконанню стратегічних цілей організації.

1. Зниження попиту на послуги залізниць, зниження платоспроможності населення, зростання питомої ваги транспортних послуг альтернативних видів транспорту, зокрема, автомобільного.

2. Погіршення параметрів виробничих факторів: зростання цін на використувані ресурси, паливо, матеріали, комплектуючі вироби та ін.

події відбуваються так стрімко і залежать від значної кількості чинників, що передбачити, наскільки стабільною буде робота підприємства, стає важким завданням. Не всі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі, можна використати з користю. Як правило, такий стан справ виникає тоді, коли відсутні адекватні сценарії дій на випадок несприятливої ситуації.

За нормальних умов весь арсенал підходів і методів спрямований на розвиток організації у довгостроковому періоді (включаючи, в тому числі, і недопущення кризи). Заходи антикризового управління спрямовані виключно на подолання наявної кризи і забезпечення виживання у короткостроковому періоді.

Діагностика кризових явищ здійснюється на основі певних симптомів – початкових ознак проблем, які насуваються, системи збалансованих показників, що характеризують найбільш уразливі аспекти функціонування системи, свідчать про наявність розбалансованості і протиріч у ній.

З позицій стратегічного аспекту антикризове управління має починатись не з аналізу балансу підприємства, оцінки його фінансового стану для розробки надзвичайних заходів з недопущення його банкрутства, а з моменту вибору або уточнення місії підприємства, вироблення концепції діяльності і формулювання цілей, дослідження оточуючого середовища, формування стратегічного потенціалу для захисту ринкової позиції підприємства і забезпечення тривалої конкурентної переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тобто відправною точкою в антикризовому управлінні виступає передбачення кризи у діяльності підприємства, діагностика її симптомів, що є основою для розроблення заходів щодо зниження негативних наслідків кризи і використання її чинників для наступного розвитку.

Фінансово-економічна криза 2008 р. негативно позначилась на вантажних і пасажирських залізничних перевезеннях. За період з початку 2009 р. по 2013 р. включно обсяг вантажних перевезень (вантажооборот) скоротився на 12,8%, пасажирських перевезень (пасажирооборот) – на 7,8% [4]. За умов жорсткої цінової політики, яка суворо контролюється державою, зниження обсягів діяльності призводить до катастрофічного падіння фінансових результатів.

Дослідження структури проблематики соціально-економічної системи засвідчило цілу низку економічних, соціальних, організаційних, психологічних, демографічних, екологічних складових майбутніх викликів, які поступово трансформуються у кризові явища. Причому різні типи кризових явищ можна уявити як ланцюжок, в якому розрив однієї ланки, тобто поява чинника одного із типів кризи, тягне за собою виникнення чинників інших типів.

Окреслимо групи показників і причин (сигналів про настання загроз), які допомагають визначити можливі негативні тенденції, що перешкоджають виконанню стратегічних цілей організації.

1. Зниження попиту на послуги залізниць, зниження платоспроможності населення, зростання питомої ваги транспортних послуг альтернативних видів транспорту, зокрема, автомобільного.

2. Погіршення параметрів виробничих факторів: зростання цін на використувані ресурси, паливо, матеріали, комплектуючі вироби та ін.

3. Згортання виробництва суміжних галузей, стагнація їх науково-технічного та економічного потенціалу, зростання цін на послуги галузей інфраструктури.

4. Посилення конкурентної боротьби на фоні зниження конкурентного статусу організації, активний перехід користувачів залізничних послуг на альтернативні види транспорту.

5. Неприятливі зміни діяльності державних і владних структур: зростання ставок і введення нових податків, несприятлива зміна курсу національної грошової одиниці, жорсткий державний контроль за ціноутворенням.

6. Випадкові явища: нестабільність у зовнішній політиці і торговельні обмеження з боку іноземних держав-партнерів.

7. Погіршення стану технічних ресурсів організації: високий ступінь зносу основних засобів, використання морально застарілих технічних засобів. Останнє стосується в однаковій мірі як рухомого складу, так і стану інфраструктури. Використання застарілих систем перетворення, передачі і споживання енергетичних ресурсів, що спричиняє прямі втрати.

8. Погіршення параметрів технологічних ресурсів: відсутність потенціалу для проведення систематичних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; використання системи технологій, яка не дозволяє ефективно впроваджувати нові покоління технічних засобів у єдиному технологічному процесі.

9. Послаблення кадрового потенціалу: робітники зорієнтовані на застосування командно-адміністративних методів, виконання традиційних видів робіт, обумовлених стабільною технологією; відсутність стимулювання нововведень і впровадження раціональних методів праці; фактично другорядне значення приділяється технічній, соціальній та екологічній безпеці.

10. Відсутність гнучкості організаційної структури: її застій і зорієнтованість на виконання функцій, бюрократизація.

11. Фінансова політика характеризується систематичним залученням позикових коштів.

Як бачимо, всі перераховані фактори у тій чи іншій мірі мали свій прояв задовго до розгортання кризи. Проте якими б не були явні та приховані причини погіршення стану організації, першопричиною будь-якої кризи завжди є недостатній рівень професіоналізму менеджменту.

Технологія антикризового управління включає в себе ряд послідовних кроків щодо реалізації механізму впливу на систему з метою попередження, пом'якшення і подолання кризових явищ. На рівні залізничної галузі антикризове управління – це розробка стратегій, які дозволяють досягти конкурентних переваг на транспортному ринку з урахуванням сучасних викликів і пов'язаних з ними ризиків; формування антикризової команди менеджерів і реалізація програми виходу з кризового стану; проведення заходів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів в Укрзалізницю, і реструктуризація кредиторської заборгованості; своєчасне вирішення конфліктів і вибір оптимальної кадрової політики, проведення реорганізації господарської діяльності, в тому числі з урахуванням маркетингових досліджень.

3. Згортання виробництва суміжних галузей, стагнація їх науково-технічного та економічного потенціалу, зростання цін на послуги галузей інфраструктури.

4. Посилення конкурентної боротьби на фоні зниження конкурентного статусу організації, активний перехід користувачів залізничних послуг на альтернативні види транспорту.

5. Неприятливі зміни діяльності державних і владних структур: зростання ставок і введення нових податків, несприятлива зміна курсу національної грошової одиниці, жорсткий державний контроль за ціноутворенням.

6. Випадкові явища: нестабільність у зовнішній політиці і торговельні обмеження з боку іноземних держав-партнерів.

7. Погіршення стану технічних ресурсів організації: високий ступінь зносу основних засобів, використання морально застарілих технічних засобів. Останнє стосується в однаковій мірі як рухомого складу, так і стану інфраструктури. Використання застарілих систем перетворення, передачі і споживання енергетичних ресурсів, що спричиняє прямі втрати.

8. Погіршення параметрів технологічних ресурсів: відсутність потенціалу для проведення систематичних науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; використання системи технологій, яка не дозволяє ефективно впроваджувати нові покоління технічних засобів у єдиному технологічному процесі.

9. Послаблення кадрового потенціалу: робітники зорієнтовані на застосування командно-адміністративних методів, виконання традиційних видів робіт, обумовлених стабільною технологією; відсутність стимулювання нововведень і впровадження раціональних методів праці; фактично другорядне значення приділяється технічній, соціальній та екологічній безпеці.

10. Відсутність гнучкості організаційної структури: її застій і зорієнтованість на виконання функцій, бюрократизація.

11. Фінансова політика характеризується систематичним залученням позикових коштів.

Як бачимо, всі перераховані фактори у тій чи іншій мірі мали свій прояв задовго до розгортання кризи. Проте якими б не були явні та приховані причини погіршення стану організації, першопричиною будь-якої кризи завжди є недостатній рівень професіоналізму менеджменту.

Технологія антикризового управління включає в себе ряд послідовних кроків щодо реалізації механізму впливу на систему з метою попередження, пом'якшення і подолання кризових явищ. На рівні залізничної галузі антикризове управління – це розробка стратегій, які дозволяють досягти конкурентних переваг на транспортному ринку з урахуванням сучасних викликів і пов'язаних з ними ризиків; формування антикризової команди менеджерів і реалізація програми виходу з кризового стану; проведення заходів, спрямованих на залучення фінансових ресурсів в Укрзалізницю, і реструктуризація кредиторської заборгованості; своєчасне вирішення конфліктів і вибір оптимальної кадрової політики, проведення реорганізації господарської діяльності, в тому числі з урахуванням маркетингових досліджень.

Основні радикальні методи подолання фінансової кризи в галузі мають включати: економія витрат; збільшення надходження фінансових коштів; проведення реструктуризації заборгованості; визначення стратегії подальшого розвитку; проведення реорганізації (корпоратизації) підприємства.

В сучасних складних умовах системної кризи найбільш важливо скоротити одні витрати і збільшити інші, які можуть зробити галузь прибутковою. Залізням вкрай необхідне швидке надходження грошових коштів і суворий контроль за їх використанням. Роботи в обраних стратегічних напрямках не можуть фінансуватись, як це традиційно відбувається, лише за рахунок внутрішньої економії. Існує гостра необхідність залучення зовнішніх джерел, передусім - бюджетних коштів. Тому надзвичайно важливим є визначення оптимального співвідношення всіх засобів впливу, необхідних для того, щоб залізнична галузь змогла втриматись на своїх позиціях, а потім розпочати більш ефективний етап у своїй діяльності.

Список використаних джерел до п. 4.3

1. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
2. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление / Под ред. Э. М. Короткова – М.: ИНФРА-М, 2005. – 620 с.
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4.4 Концепція формування та розвитку віртуального капіталу та використання віртуальних економічних відносин на промислових підприємствах України

При формуванні та розвитку віртуального капіталу на промислових підприємствах України основною умовою є не лише включення цього елемента сукупного капіталу підприємства до звітності підприємств, але й пошук оптимального його обсягу. Адже надмірний обсяг капіталу, по-перше, не сприяє подальшому зростанню прибутку, а, по-друге, знижує ліквідність підприємства, що може перетворити його на потенційного банкрута.

Треба зауважити, що саме надмірна «віртуалізація» економіки та масове поширення «віртуальних» економічних відносин є однією з головних причин, що викликали появу світової фінансової кризи 2008 року.

Звичайно, що головною причиною її появи можна вважати сферу біржової торгівлі, що не зовсім ще поширена у нас в Україні (а безпосередньо, поширення у біржовій торгівлі майбутніх угод типу «ф'ючерс» або «форвард», які часто засновані лише на спекулятивній вигоді і не враховують реалії часу та викорис-

Основні радикальні методи подолання фінансової кризи в галузі мають включати: економія витрат; збільшення надходження фінансових коштів; проведення реструктуризації заборгованості; визначення стратегії подальшого розвитку; проведення реорганізації (корпоратизації) підприємства.

В сучасних складних умовах системної кризи найбільш важливо скоротити одні витрати і збільшити інші, які можуть зробити галузь прибутковою. Залізням вкрай необхідне швидке надходження грошових коштів і суворий контроль за їх використанням. Роботи в обраних стратегічних напрямках не можуть фінансуватись, як це традиційно відбувається, лише за рахунок внутрішньої економії. Існує гостра необхідність залучення зовнішніх джерел, передусім - бюджетних коштів. Тому надзвичайно важливим є визначення оптимального співвідношення всіх засобів впливу, необхідних для того, щоб залізнична галузь змогла втриматись на своїх позиціях, а потім розпочати більш ефективний етап у своїй діяльності.

Список використаних джерел до п. 4.3

1. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства: монографія / Л. А. Костирко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
2. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
3. Коротков Э. М. Антикризисное управление / Под ред. Э. М. Короткова – М.: ИНФРА-М, 2005. – 620 с.
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4.4 Концепція формування та розвитку віртуального капіталу та використання віртуальних економічних відносин на промислових підприємствах України

При формуванні та розвитку віртуального капіталу на промислових підприємствах України основною умовою є не лише включення цього елемента сукупного капіталу підприємства до звітності підприємств, але й пошук оптимального його обсягу. Адже надмірний обсяг капіталу, по-перше, не сприяє подальшому зростанню прибутку, а, по-друге, знижує ліквідність підприємства, що може перетворити його на потенційного банкрута.

Треба зауважити, що саме надмірна «віртуалізація» економіки та масове поширення «віртуальних» економічних відносин є однією з головних причин, що викликали появу світової фінансової кризи 2008 року.

Звичайно, що головною причиною її появи можна вважати сферу біржової торгівлі, що не зовсім ще поширена у нас в Україні (а безпосередньо, поширення у біржовій торгівлі майбутніх угод типу «ф'ючерс» або «форвард», які часто засновані лише на спекулятивній вигоді і не враховують реалії часу та викорис-

тання хеджування – спекулятивних (фіктивних) угод для мінімізації майбутніх ризиків діяльності підприємства). Проте розвиток таких торгів, особливо в агропромисловому секторі України, залишає можливість появи таких причин і взагалі в економіці України.

Незважаючи на значний вплив цієї кризи на економіку України, слід зазначити, що допоки не всі види віртуальних економічних відносин значно поширені у вітчизняній економіці. А поява тих, що вже використовуються, спричинена саме глобалізаційними процесами у світі.

До них можна віднести, у першу чергу, поширення в економіці ролі нематеріальних товарів та послуг, відхід більшості інвесторів від реальних інвестицій на користь фінансових, «брендінгізацію» виробництва тощо.

З приєднанням України до Світової організації торгівлі (СОТ) та враховуючи її прагнення до інтеграції в Європейський Союз, внутрішній ринок України вже не є тісно захищеною територією, на якій українські підприємства можуть отримувати прибуток за умов неможливості експорту власної продукції і загальносвітових тенденцій до занепаду машинобудування.

Цей факт обумовлений такими причинами, які за джерелом їх появи та ступенем вирішення можна згрупувати за двома напрямками:

1) зовнішньоекономічні (загальносвітові), які не можуть бути вирішені підприємством самостійно:

- вільний доступ іноземних виробників на український ринок за умов СОТ (та в майбутньому за умов асоційованого членства у ЄС);

- прихід на український ринок багатопрофільних іноземних холдингів, яким легше перенести кризові умови за рахунок переведення коштів із прогресивних галузей у регресивні;

2) проблеми, що мають бути вирішені підприємством невідкладно:

- низька якість продукції більшості українських виробників;
- мала популярність українських торговельних марок у споживачів;
- значна собівартість виробництва (у першу чергу за рахунок істотної енергомісткості виробництва);

- значна інформаційна відсталість українських виробників, використання на виробництві, переважно, технологій (а іноді й засобів) початку ХХ століття.

Перші дві причини, хоча і не можуть бути розв'язані на рівні підприємства, але можуть слугувати прикладом вирішення деяких його проблем. Для підприємств нагальним питанням є необхідність підвищувати власну конкурентоспроможність шляхом покращення виготовлюваної продукції, зниженням її собівартості, запровадженням у виробництво новітніх розробок, популяризації товарів, що виробляються, шляхом створення програм лояльності, PR-заходів, промо-акцій, спонсорських та меценатських заходів, спрямованих на розвиток власного бренду.

Таким чином, розвиток українських підприємств має відбуватися одночасно за декількома стратегічними напрямками, кожен з яких розподіляється на окремі підгрупи, які тісно пов'язані між собою. Ці напрями можна представити у вигляді схеми (рис. 4.2) [1].

тання хеджування – спекулятивних (фіктивних) угод для мінімізації майбутніх ризиків діяльності підприємства). Проте розвиток таких торгів, особливо в агропромисловому секторі України, залишає можливість появи таких причин і взагалі в економіці України.

Незважаючи на значний вплив цієї кризи на економіку України, слід зазначити, що допоки не всі види віртуальних економічних відносин значно поширені у вітчизняній економіці. А поява тих, що вже використовуються, спричинена саме глобалізаційними процесами у світі.

До них можна віднести, у першу чергу, поширення в економіці ролі нематеріальних товарів та послуг, відхід більшості інвесторів від реальних інвестицій на користь фінансових, «брендінгізацію» виробництва тощо.

З приєднанням України до Світової організації торгівлі (СОТ) та враховуючи її прагнення до інтеграції в Європейський Союз, внутрішній ринок України вже не є тісно захищеною територією, на якій українські підприємства можуть отримувати прибуток за умов неможливості експорту власної продукції і загальносвітових тенденцій до занепаду машинобудування.

Цей факт обумовлений такими причинами, які за джерелом їх появи та ступенем вирішення можна згрупувати за двома напрямками:

1) зовнішньоекономічні (загальносвітові), які не можуть бути вирішені підприємством самостійно:

- вільний доступ іноземних виробників на український ринок за умов СОТ (та в майбутньому за умов асоційованого членства у ЄС);

- прихід на український ринок багатопрофільних іноземних холдингів, яким легше перенести кризові умови за рахунок переведення коштів із прогресивних галузей у регресивні;

2) проблеми, що мають бути вирішені підприємством невідкладно:

- низька якість продукції більшості українських виробників;
- мала популярність українських торговельних марок у споживачів;
- значна собівартість виробництва (у першу чергу за рахунок істотної енергомісткості виробництва);

- значна інформаційна відсталість українських виробників, використання на виробництві, переважно, технологій (а іноді й засобів) початку ХХ століття.

Перші дві причини, хоча і не можуть бути розв'язані на рівні підприємства, але можуть слугувати прикладом вирішення деяких його проблем. Для підприємств нагальним питанням є необхідність підвищувати власну конкурентоспроможність шляхом покращення виготовлюваної продукції, зниженням її собівартості, запровадженням у виробництво новітніх розробок, популяризації товарів, що виробляються, шляхом створення програм лояльності, PR-заходів, промо-акцій, спонсорських та меценатських заходів, спрямованих на розвиток власного бренду.

Таким чином, розвиток українських підприємств має відбуватися одночасно за декількома стратегічними напрямками, кожен з яких розподіляється на окремі підгрупи, які тісно пов'язані між собою. Ці напрями можна представити у вигляді схеми (рис. 4.2) [1].

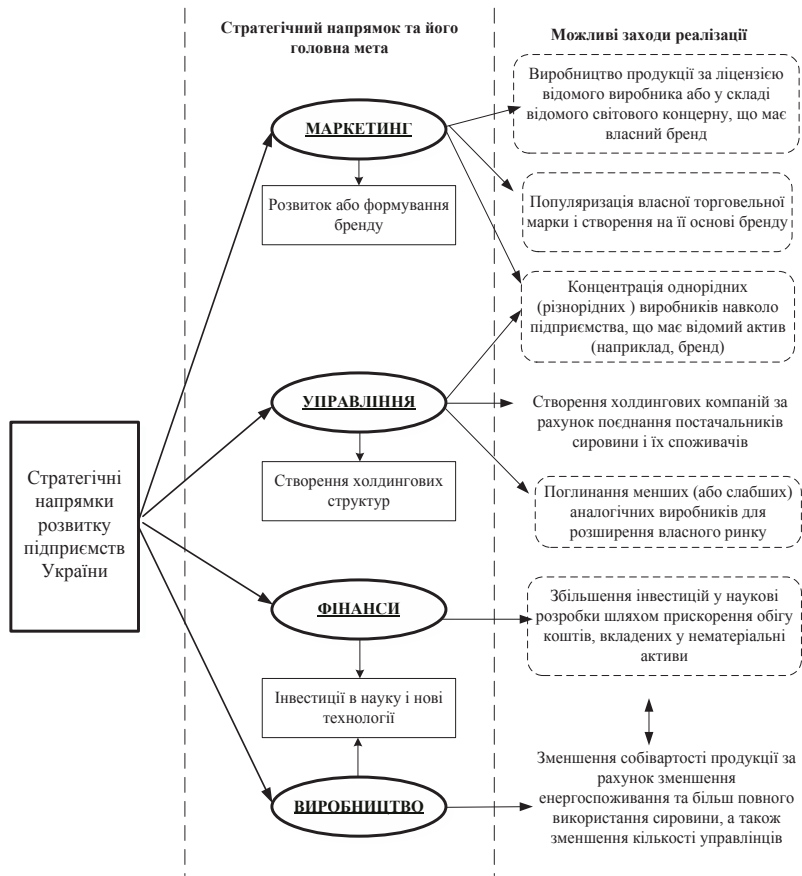


Рис. 4.2 – Стратегічні напрями розвитку підприємств України з використанням віртуальних економічних відносин

** Власна розробка автора*

Головною умовою розвитку віртуального капіталу і віртуальних економічних відносин на сучасному промисловому підприємстві є забезпечення компромісу між нормальним функціонуванням підприємства з точки зору його фінансування, періоду обігу коштів з одного боку і капіталізації таких здобутків як людський капітал, інформація, бренд – з іншого. Останнє уповільнює обіг коштів, проте здатне надати нові джерела фінансування у вигляді лояльності інвесторів шляхом покращення іміджу (за рахунок правильної дивідендної по-

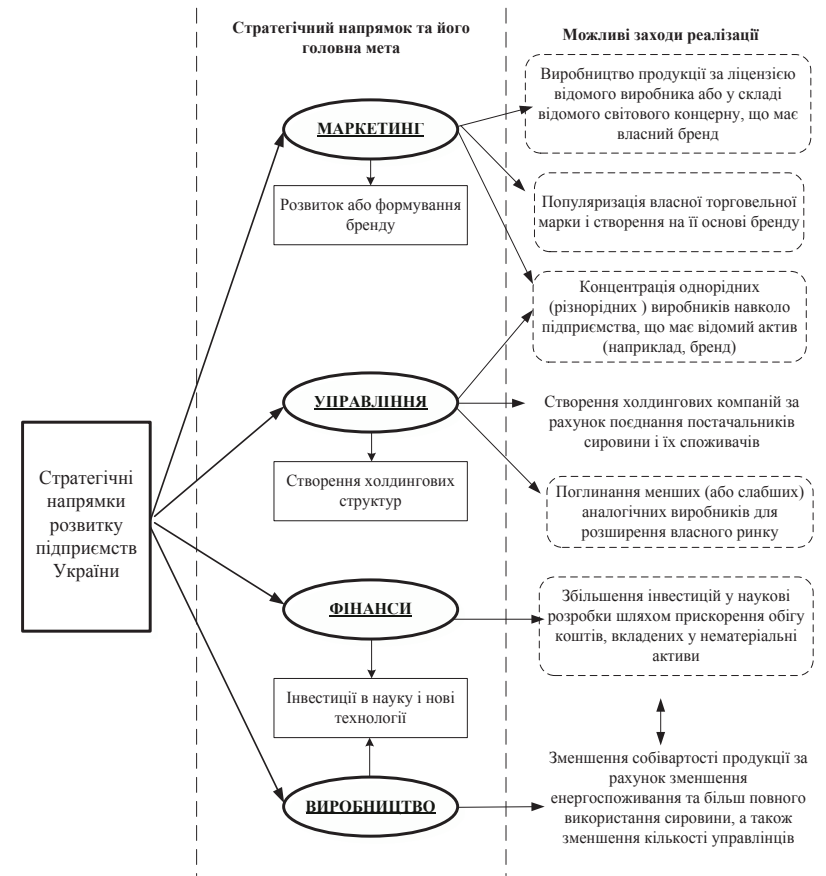


Рис. 4.2 – Стратегічні напрями розвитку підприємств України з використанням віртуальних економічних відносин

** Власна розробка автора*

Головною умовою розвитку віртуального капіталу і віртуальних економічних відносин на сучасному промисловому підприємстві є забезпечення компромісу між нормальним функціонуванням підприємства з точки зору його фінансування, періоду обігу коштів з одного боку і капіталізації таких здобутків як людський капітал, інформація, бренд – з іншого. Останнє уповільнює обіг коштів, проте здатне надати нові джерела фінансування у вигляді лояльності інвесторів шляхом покращення іміджу (за рахунок правильної дивідендної по-

літики), здійснення угод «злиття-поглинання», створення багатопрофільних холдингів навколо «брендових» підприємств тощо.

Багато з наведених заходів пов'язані з формуванням та розвитком віртуальних економічних відносин підприємства (віртуальні напрямки діяльності підприємств на рис. 4.2 виділені пунктирними лініями), місце яких у існуючій фінансовій звітності не повністю освітлені. Так, поза сучасною фінансовою звітністю залишається значна частина нематеріальних ресурсів, які не можуть існувати поза конкретним підприємством, але без яких існування підприємства в сучасних умовах неможливе: інтелектуальний капітал, людський капітал, клієнтський капітал, синергетичний ефект від поєднання та взаємодії цих видів капіталу на підприємстві.

Таким чином, розвиток віртуального капіталу на промислових підприємствах в Україні має бути зосереджений на трьох головних компонентах.

1. Розвиток бренду підприємства.

Для цього підприємствам України необхідно розвивати власний бренд, або переходити на виробництво продукції з використанням відомого бренду. Останнє може відбуватися за рахунок:

- франчайзингу;
- отримання (придбання) ліцензії на назву;
- придбання відомої назви.

На противагу цим напрямкам вітчизняні підприємства частіше намагаються створити власний бренд, навіть незважаючи на виробництво товару за ліцензією відомого закордонного виробника. При цьому вони вкладають додаткові кошти в його популяризацію. Приклади такого зайвого брендінгу наведені у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Приклади зайвого брендінгу підприємств України, що виробляють за ліцензією товари відомих виробників

Вітчизняний виробник	Товар	Закордонний виробник – власник ліцензії на цей товар
Корпорація «Богдан»	Автобуси «Богдан»	Японська корпорація Isuzu
Корпорація «Богдан»	Легкові автомобілі «Богдан»-2110, 2310	Російська корпорація ВАЗ (авто ВАЗ «Самара»)
Концерн «АІС»	Автобуси «Мрія»	Російська корпорація ПАЗ

В принципі, такий захід дозволяє збільшити присутність на вітчизняному ринку, загітувати та акумулювати під нову назву певний попит, проте він уповільнює розвиток підприємства на закордонних ринках, змушує вкладати додаткові гроші не на безпосереднє виробництво, або розробки власного нового продукту, а на поширення та популяризацію нової торговельної марки та нового бренду.

літики), здійснення угод «злиття-поглинання», створення багатопрофільних холдингів навколо «брендових» підприємств тощо.

Багато з наведених заходів пов'язані з формуванням та розвитком віртуальних економічних відносин підприємства (віртуальні напрямки діяльності підприємств на рис. 4.2 виділені пунктирними лініями), місце яких у існуючій фінансовій звітності не повністю освітлені. Так, поза сучасною фінансовою звітністю залишається значна частина нематеріальних ресурсів, які не можуть існувати поза конкретним підприємством, але без яких існування підприємства в сучасних умовах неможливе: інтелектуальний капітал, людський капітал, клієнтський капітал, синергетичний ефект від поєднання та взаємодії цих видів капіталу на підприємстві.

Таким чином, розвиток віртуального капіталу на промислових підприємствах в Україні має бути зосереджений на трьох головних компонентах.

1. Розвиток бренду підприємства.

Для цього підприємствам України необхідно розвивати власний бренд, або переходити на виробництво продукції з використанням відомого бренду. Останнє може відбуватися за рахунок:

- франчайзингу;
- отримання (придбання) ліцензії на назву;
- придбання відомої назви.

На противагу цим напрямкам вітчизняні підприємства частіше намагаються створити власний бренд, навіть незважаючи на виробництво товару за ліцензією відомого закордонного виробника. При цьому вони вкладають додаткові кошти в його популяризацію. Приклади такого зайвого брендінгу наведені у табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Приклади зайвого брендінгу підприємств України, що виробляють за ліцензією товари відомих виробників

Вітчизняний виробник	Товар	Закордонний виробник – власник ліцензії на цей товар
Корпорація «Богдан»	Автобуси «Богдан»	Японська корпорація Isuzu
Корпорація «Богдан»	Легкові автомобілі «Богдан»-2110, 2310	Російська корпорація ВАЗ (авто ВАЗ «Самара»)
Концерн «АІС»	Автобуси «Мрія»	Російська корпорація ПАЗ

В принципі, такий захід дозволяє збільшити присутність на вітчизняному ринку, загітувати та акумулювати під нову назву певний попит, проте він уповільнює розвиток підприємства на закордонних ринках, змушує вкладати додаткові гроші не на безпосереднє виробництво, або розробки власного нового продукту, а на поширення та популяризацію нової торговельної марки та нового бренду.

Практично на всіх розглянутих у роботі підприємствах використовується саме такий підхід у формуванні віртуального капіталу. Проте йому є і альтернатива – гуртування підприємств під єдиним брендом найбільш відомого, або найбільш фінансово спроможного підприємства. Частіше за все таке об'єднання відбувається за умови угод «злиття-поглинання». З підприємств, що досліджувалися при написанні цієї роботи слід згадати у якості прикладу застосування цього способу – концерн «УПЕК», м. Харків. Цей концерн під єдиним брендом сконцентрував декілька різних виробництв: Харківський підшипниковий завод (ХАРП), Оскільський підшипниковий завод ХАРП (м. Старий Оскіл, Росія), Лозівський ковальсько-механічний завод (ЛКМЗ), Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» (ХЕЛЗ), Харківський верстатобудівний завод «Харверст», Українська ливарна компанія (УЛК). Також слід згадати приклад багато-профільного концерну з різними типами виробництв – група компаній «Rainford», м. Дніпропетровськ, яка включає в себе торгово-промислову групу «Рейнфорд», завод безалкогольних напоїв «Бон-Буассон», лікєро-горілчаний завод «Карат», шоколадну фабрику «Рейнфорд», ТОВ «Юність», ТОВ «Молочна фабрика «Рейнфорд» та мережу супермаркетів в містах Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ і Кривий Ріг, фірмову торгівельну мережу магазинів «Корзинка» в Дніпропетровську та Дніпродзержинську і оптові магазини системи «Партнер» в Дніпропетровську, Запоріжжі, Києві і Севастополі. І у першому, і у другому прикладах застосування єдиного бренду дозволяє популяризувати і інші товари групи, які можуть належати навіть до різних груп товарів (виробництво цукерок та телевізорів під єдиною торгівельною маркою групою «Rainford».

Разом з тим, розвиток кондитерської промисловості України наводить приклади ребрендингу при переході вже відомих брендів, що склалися в Україні, до власності іноземних компаній. Так, Тростянецька шоколадна фабрика «Україна» (м. Тростянець, Сумська обл.) використовує новий бренд «Корона», спеціально розроблений після її придбання компанією Kraft Foods.

2. Створення так званих віртуальних підприємств, як унікальних суб'єктів підприємницької діяльності, що отримують головний зиск від своєї діяльності, володіючи переважно лише віртуальним капіталом.

Віртуальне підприємство являє собою об'єднання незалежних господарюючих суб'єктів (людей, груп або компаній), що розподілені територіально, але які здійснюють поточну взаємодію в електронному просторі в глобальному масштабі шляхом об'єднання своїх ресурсів і зусиль для досягнення спільних завдань і організації спільної діяльності [2].

На думку деяких науковців [2, 3, 4], особливістю віртуальних підприємств є те, що вони здатні збільшувати якість і швидкість виконання замовлення шляхом об'єднання ресурсів різних партнерів у єдине ціле. Хоча таке твердження є суперечливим, адже при виникненні проблем хоча б у одного з учасників такого віртуального підприємства з доступом до мережі Інтернет (що є частою практикою в Україні) ні про швидкість, ні про якість виконання замовлення мова вже не йде.

В сучасному світі переважна роль віртуальних підприємств полягає у тому, що вони скеровують свою діяльність не стільки на задоволення середнього

Практично на всіх розглянутих у роботі підприємствах використовується саме такий підхід у формуванні віртуального капіталу. Проте йому є і альтернатива – гуртування підприємств під єдиним брендом найбільш відомого, або найбільш фінансово спроможного підприємства. Частіше за все таке об'єднання відбувається за умови угод «злиття-поглинання». З підприємств, що досліджувалися при написанні цієї роботи слід згадати у якості прикладу застосування цього способу – концерн «УПЕК», м. Харків. Цей концерн під єдиним брендом сконцентрував декілька різних виробництв: Харківський підшипниковий завод (ХАРП), Оскільський підшипниковий завод ХАРП (м. Старий Оскіл, Росія), Лозівський ковальсько-механічний завод (ЛКМЗ), Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» (ХЕЛЗ), Харківський верстатобудівний завод «Харверст», Українська ливарна компанія (УЛК). Також слід згадати приклад багато-профільного концерну з різними типами виробництв – група компаній «Rainford», м. Дніпропетровськ, яка включає в себе торгово-промислову групу «Рейнфорд», завод безалкогольних напоїв «Бон-Буассон», лікєро-горілчаний завод «Карат», шоколадну фабрику «Рейнфорд», ТОВ «Юність», ТОВ «Молочна фабрика «Рейнфорд» та мережу супермаркетів в містах Дніпропетровськ, Дніпродзержинськ і Кривий Ріг, фірмову торгівельну мережу магазинів «Корзинка» в Дніпропетровську та Дніпродзержинську і оптові магазини системи «Партнер» в Дніпропетровську, Запоріжжі, Києві і Севастополі. І у першому, і у другому прикладах застосування єдиного бренду дозволяє популяризувати і інші товари групи, які можуть належати навіть до різних груп товарів (виробництво цукерок та телевізорів під єдиною торгівельною маркою групою «Rainford».

Разом з тим, розвиток кондитерської промисловості України наводить приклади ребрендингу при переході вже відомих брендів, що склалися в Україні, до власності іноземних компаній. Так, Тростянецька шоколадна фабрика «Україна» (м. Тростянець, Сумська обл.) використовує новий бренд «Корона», спеціально розроблений після її придбання компанією Kraft Foods.

2. Створення так званих віртуальних підприємств, як унікальних суб'єктів підприємницької діяльності, що отримують головний зиск від своєї діяльності, володіючи переважно лише віртуальним капіталом.

Віртуальне підприємство являє собою об'єднання незалежних господарюючих суб'єктів (людей, груп або компаній), що розподілені територіально, але які здійснюють поточну взаємодію в електронному просторі в глобальному масштабі шляхом об'єднання своїх ресурсів і зусиль для досягнення спільних завдань і організації спільної діяльності [2].

На думку деяких науковців [2, 3, 4], особливістю віртуальних підприємств є те, що вони здатні збільшувати якість і швидкість виконання замовлення шляхом об'єднання ресурсів різних партнерів у єдине ціле. Хоча таке твердження є суперечливим, адже при виникненні проблем хоча б у одного з учасників такого віртуального підприємства з доступом до мережі Інтернет (що є частою практикою в Україні) ні про швидкість, ні про якість виконання замовлення мова вже не йде.

В сучасному світі переважна роль віртуальних підприємств полягає у тому, що вони скеровують свою діяльність не стільки на задоволення середнього

споживача, скільки на виконання індивідуальних замовлень клієнтів [4]. Це є їх ринковою нішею в світі, і це може бути реалізовано і в Україні. Тобто на протипагу концепції бренду, як головного елементу віртуальних економічних відносин і віртуального капіталу в Україні для великих підприємств, для малих цю роль може відігравати саме віртуальне підприємство. Проте і тут головною проблемою є те, що така форма господарюючого суб'єкта в Україні не регламентована. На протипагу країнам ЄС та, наприклад, США в Україні не розроблені відповідні правила й регулюючі документи для законодавчого забезпечення роботи віртуальних підприємств. У США, наприклад, діяльність віртуальних підприємств регулюється низкою законодавчих актів:

- ADA – акт щодо прав осіб, що мають обмежену працездатність;
- FLSA – акт щодо справедливості у трудових стандартах;
- LMRA – акт щодо взаємин виконавців і менеджерів;
- SOHO – правила організації діяльності малого (домашнього) офісу;
- інші акти й правила регулювання діяльності віртуальних підприємств

(The emerging digital economy).

Безпосередньо «віртуальність» у віртуальному підприємстві проявляється через три основні компоненти:

- віртуальний ринок, як ринок, де безпосередньо працює підприємство;
- віртуальна реальність, як середовище комунікації співробітників такого підприємства;
- віртуальні (або краще сказати мережні або сітьові) організаційні форми, як форми управління таким підприємством, так і його взаємодії з бізнес-партнерами, оскільки зовнішні структури утворюють мережу навколо таких підприємств

Завдяки віртуальним підприємствам створюються ланцюжки «постачальник – споживач», «попит – пропозиція», через надання споріднених послуг (обробка інформації, облік, добір персоналу, колл-центр тощо). У такий спосіб віртуальне підприємство виконує ту послугу, яку йому надає більш велике підприємство на аутсорсинг.

Ще одним варіантом віртуального підприємства може бути підприємство, що має невеликий капітал, але володіє торговельною маркою (брендом). Його головна мета – залучення капіталу для виконання унікальних проектів і розподілу ризику в інвестиційних програмах.

Таким чином, для України визначається три типи віртуальних підприємств, які за їх роллю можна визначити, як:

- підприємства для виконання індивідуальних замовлень клієнтів;
- підприємства для виконання функцій аутсорсингу;
- підприємства для залучення капіталу, що володіють певним брендом.

Але ці три типи є спорідненими, адже у них всіх є одна ціль – мінімізувати витрати на взаємодію сторін, визначаючи порядок і послідовність такої взаємодії, тобто:

- економія часу або витрат;
- збільшення гнучкості у реалізації поставленого завдання»

споживача, скільки на виконання індивідуальних замовлень клієнтів [4]. Це є їх ринковою нішею в світі, і це може бути реалізовано і в Україні. Тобто на протипагу концепції бренду, як головного елементу віртуальних економічних відносин і віртуального капіталу в Україні для великих підприємств, для малих цю роль може відігравати саме віртуальне підприємство. Проте і тут головною проблемою є те, що така форма господарюючого суб'єкта в Україні не регламентована. На протипагу країнам ЄС та, наприклад, США в Україні не розроблені відповідні правила й регулюючі документи для законодавчого забезпечення роботи віртуальних підприємств. У США, наприклад, діяльність віртуальних підприємств регулюється низкою законодавчих актів:

- ADA – акт щодо прав осіб, що мають обмежену працездатність;
- FLSA – акт щодо справедливості у трудових стандартах;
- LMRA – акт щодо взаємин виконавців і менеджерів;
- SOHO – правила організації діяльності малого (домашнього) офісу;
- інші акти й правила регулювання діяльності віртуальних підприємств

(The emerging digital economy).

Безпосередньо «віртуальність» у віртуальному підприємстві проявляється через три основні компоненти:

- віртуальний ринок, як ринок, де безпосередньо працює підприємство;
- віртуальна реальність, як середовище комунікації співробітників такого підприємства;
- віртуальні (або краще сказати мережні або сітьові) організаційні форми, як форми управління таким підприємством, так і його взаємодії з бізнес-партнерами, оскільки зовнішні структури утворюють мережу навколо таких підприємств

Завдяки віртуальним підприємствам створюються ланцюжки «постачальник – споживач», «попит – пропозиція», через надання споріднених послуг (обробка інформації, облік, добір персоналу, колл-центр тощо). У такий спосіб віртуальне підприємство виконує ту послугу, яку йому надає більш велике підприємство на аутсорсинг.

Ще одним варіантом віртуального підприємства може бути підприємство, що має невеликий капітал, але володіє торговельною маркою (брендом). Його головна мета – залучення капіталу для виконання унікальних проектів і розподілу ризику в інвестиційних програмах.

Таким чином, для України визначається три типи віртуальних підприємств, які за їх роллю можна визначити, як:

- підприємства для виконання індивідуальних замовлень клієнтів;
- підприємства для виконання функцій аутсорсингу;
- підприємства для залучення капіталу, що володіють певним брендом.

Але ці три типи є спорідненими, адже у них всіх є одна ціль – мінімізувати витрати на взаємодію сторін, визначаючи порядок і послідовність такої взаємодії, тобто:

- економія часу або витрат;
- збільшення гнучкості у реалізації поставленого завдання»

- вирішення потреб в інтернаціоналізації бізнесу;
- підвищення інноваційної активності.

Крім того, ці три типи підприємств є спорідненими і через їх переваги (перспективи) і недоліки, що є однаковим для всіх типів віртуальних підприємств. Ці перспективи і недоліки наведені у табл. 4.2. Їх визначення проводилося автором за даними [2, 3, 4].

Таблиця 4.2

Переваги (перспективи) і недоліки віртуальних підприємств в Україні

Перспективи	Недоліки
ідентифікація підприємства як віртуального	надмірна залежність від засобів комунікацій
структурування інформаційних потоків на такому підприємстві	складність прийняття рішень за великої кількості учасників
координація віртуальної роботи на відповідному рівні	втрата ефективності при обміні інформацією у віртуальному середовищі
стандартизація технологій взаємодії та розв'язання проблем	складнощі в пошуку партнерів і необхідних зв'язків
диференціація статусів учасників такого підприємства	недовіра до потенційних партнерів через їх невідомість
забезпечення єдиної стратегії взаємодії в бізнес-мережі	нестабільність мережі, можливість спонтанного виходу кожного з учасників такого підприємства
формалізація й персоналізація відповідальності	неоднозначність прав на створювані активи
виявлення й ефективне поширення знань	відсутність гарантій постійної зайнятості для членів підприємства
мінімізація витрат на участь	ризик неадекватної оцінки ролі кожного виконавця

3. Пошук необхідних інвестицій у віртуальний капітал.

Найчастіше джерелом фінансування віртуального капіталу постають власні кошти, оскільки більш дорогі позикові кошти використовуються для фінансування здобутків, що здатні надавати більш швидкий результат, тобто в оборотні активи. Для акціонерних товариств, які переважають у структурі великих промислових підприємств України, єдиним джерелом отримання власних коштів стає емісія акцій. Аби змусити потенційних інвесторів до придбання акцій підприємства в сучасній економіці необхідно забезпечити три умови:

- наявність відомого бренду;
- створення позитивного іміджу.

Ще одним питанням, яке також слід врахувати у концепції розвитку віртуального капіталу промислового підприємства є питання управління цим капіталом. Відомо, що базовою наукою про управління капіталом підприємства є

- вирішення потреб в інтернаціоналізації бізнесу;
- підвищення інноваційної активності.

Крім того, ці три типи підприємств є спорідненими і через їх переваги (перспективи) і недоліки, що є однаковим для всіх типів віртуальних підприємств. Ці перспективи і недоліки наведені у табл. 4.2. Їх визначення проводилося автором за даними [2, 3, 4].

Таблиця 4.2

Переваги (перспективи) і недоліки віртуальних підприємств в Україні

Перспективи	Недоліки
ідентифікація підприємства як віртуального	надмірна залежність від засобів комунікацій
структурування інформаційних потоків на такому підприємстві	складність прийняття рішень за великої кількості учасників
координація віртуальної роботи на відповідному рівні	втрата ефективності при обміні інформацією у віртуальному середовищі
стандартизація технологій взаємодії та розв'язання проблем	складнощі в пошуку партнерів і необхідних зв'язків
диференціація статусів учасників такого підприємства	недовіра до потенційних партнерів через їх невідомість
забезпечення єдиної стратегії взаємодії в бізнес-мережі	нестабільність мережі, можливість спонтанного виходу кожного з учасників такого підприємства
формалізація й персоналізація відповідальності	неоднозначність прав на створювані активи
виявлення й ефективне поширення знань	відсутність гарантій постійної зайнятості для членів підприємства
мінімізація витрат на участь	ризик неадекватної оцінки ролі кожного виконавця

3. Пошук необхідних інвестицій у віртуальний капітал.

Найчастіше джерелом фінансування віртуального капіталу постають власні кошти, оскільки більш дорогі позикові кошти використовуються для фінансування здобутків, що здатні надавати більш швидкий результат, тобто в оборотні активи. Для акціонерних товариств, які переважають у структурі великих промислових підприємств України, єдиним джерелом отримання власних коштів стає емісія акцій. Аби змусити потенційних інвесторів до придбання акцій підприємства в сучасній економіці необхідно забезпечити три умови:

- наявність відомого бренду;
- створення позитивного іміджу.

Ще одним питанням, яке також слід врахувати у концепції розвитку віртуального капіталу промислового підприємства є питання управління цим капіталом. Відомо, що базовою наукою про управління капіталом підприємства є

фінансовий менеджмент, що визначається у багатьох авторів, наприклад [5, 6]. Проте використання здобутків фінансового менеджменту у практичній діяльності сучасних українських підприємств зараз ускладнене через неоднозначність його сприйняття і наявність двох підходів: фінансове управління підприємством та управління фінансами (управління через фінанси) підприємства.

Кожний з цих підходів має власний об'єкт, предмет та критерії управління (рис. 4.3), що в свою чергу може призвести до різних результатів.

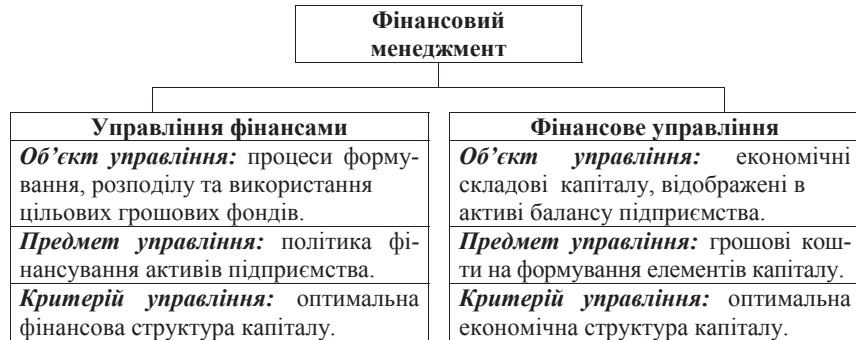


Рис. 4.3 – Основні характеристики підходів фінансового менеджменту

Дійсно, перший підхід більш спрямований лише на управління активами підприємства, а другий підхід дозволяє комплексно розглянути капітал підприємства у його справжньому двоєдиному прояві: як блага, якими володіє підприємство (елементи активу) і джерела їх формування (що, відображаються в пасиві балансу) [7]. Другий підхід, на наш погляд, є більш доречним у ринковому середовищі, оскільки кожний актив підприємства може бути реально оцінений лише з позиції врахування вартості його залучення.

Особливо гостро проблема вибору одного з цих підходів до управління постає по відношенню до віртуального капіталу, який не має реального фізичного еквівалента, а його первісна вартість фактично обумовлена витратами на їх придбання (або створення) включно як з прямими матеріальними витратами, так і з витратами на їх юридичне оформлення.

Останні витрати є специфічною ознакою віртуального капіталу, без яких він не може існувати, оскільки лише юридичне підтвердження існування віртуального капіталу у вигляді ліцензії, свідоцтва, патенту тощо дає право володіти ним, включати до балансу підприємства та нараховувати амортизаційні відрахування.

Фінансове управління при цьому визначає лише розподіл віртуального капіталу на групи в залежності від їх застосування, не враховуючи ні їх джерела фінансування, ні можливі подальші фінансові вигоди. При цьому залишаються ще питання визначення оптимальної структури віртуального капіталу на підприємстві. Адже до їх складу належать такі різні види активів як наукові документи, винаходи, програмне забезпечення, бази даних тощо. В останні роки все

фінансовий менеджмент, що визначається у багатьох авторів, наприклад [5, 6]. Проте використання здобутків фінансового менеджменту у практичній діяльності сучасних українських підприємств зараз ускладнене через неоднозначність його сприйняття і наявність двох підходів: фінансове управління підприємством та управління фінансами (управління через фінанси) підприємства.

Кожний з цих підходів має власний об'єкт, предмет та критерії управління (рис. 4.3), що в свою чергу може призвести до різних результатів.

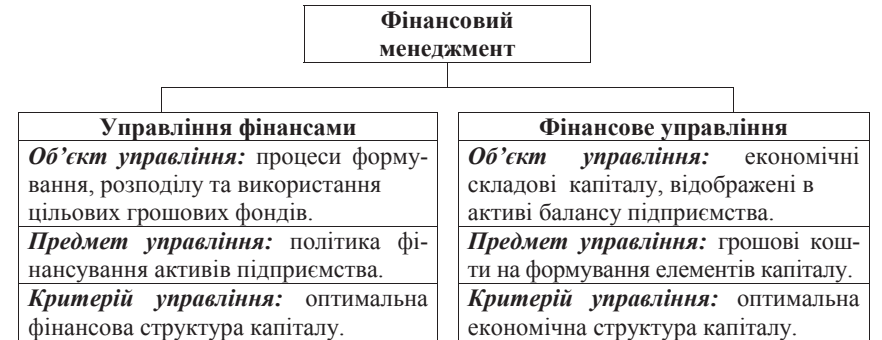


Рис. 4.3 – Основні характеристики підходів фінансового менеджменту

Дійсно, перший підхід більш спрямований лише на управління активами підприємства, а другий підхід дозволяє комплексно розглянути капітал підприємства у його справжньому двоєдиному прояві: як блага, якими володіє підприємство (елементи активу) і джерела їх формування (що, відображаються в пасиві балансу) [7]. Другий підхід, на наш погляд, є більш доречним у ринковому середовищі, оскільки кожний актив підприємства може бути реально оцінений лише з позиції врахування вартості його залучення.

Особливо гостро проблема вибору одного з цих підходів до управління постає по відношенню до віртуального капіталу, який не має реального фізичного еквівалента, а його первісна вартість фактично обумовлена витратами на їх придбання (або створення) включно як з прямими матеріальними витратами, так і з витратами на їх юридичне оформлення.

Останні витрати є специфічною ознакою віртуального капіталу, без яких він не може існувати, оскільки лише юридичне підтвердження існування віртуального капіталу у вигляді ліцензії, свідоцтва, патенту тощо дає право володіти ним, включати до балансу підприємства та нараховувати амортизаційні відрахування.

Фінансове управління при цьому визначає лише розподіл віртуального капіталу на групи в залежності від їх застосування, не враховуючи ні їх джерела фінансування, ні можливі подальші фінансові вигоди. При цьому залишаються ще питання визначення оптимальної структури віртуального капіталу на підприємстві. Адже до їх складу належать такі різні види активів як наукові документи, винаходи, програмне забезпечення, бази даних тощо. В останні роки все

більше цінною для підприємства також стає економічна інформація, яка використовується його маркетологами (конкурентоспроможність виробу, сегмент ринку, тенденції його розвитку) і менеджерами (структура організації, комунікації, стан колективу, ефективність керівництва тощо). В літературі не розроблено нормативів (як наприклад по відношенню до оборотних активів) щодо оптимальної кількості віртуального капіталу для підприємств різних галузей економіки.

Фінансове управління спрямоване на знецінення віртуального капіталу, що сприятиме його майже «нульовій» вартості, відсутності амортизаційних відрахувань по ньому, а отже зменшенню собівартості та здешевленню продукції. Проте у такому випадку дешева продукція є незахищеною від конкурентів у разі її прямого копіювання. Єдиною позитивною стороною такого підходу є соціальний ефект, оскільки відсутність юридичних прав та патентів сприяє вільному обміну інформацією про технологію та безпосередньо продукцію, що прискорює науково-технічний прогрес (прикладом чому є розвиток ринку freeware програмного забезпечення). Тобто існуючий зараз підхід нівелює значення віртуального капіталу і не сприяє покращенню його структури та визначенню його справжньої вартості. Однак доходи, які можна отримати від використання віртуального капіталу, як правило, у декілька разів (або десятків разів) можуть бути вище за їх первісну вартість.

Управління фінансами (управління через фінанси) напроти спрямовано на збільшення вартості віртуального капіталу. На наш погляд, воно є більш корисним для підприємств, оскільки останні можуть при цьому збільшити собівартість продукції та збільшити при цьому притік коштів з власних джерел за рахунок амортизаційних відрахувань.

Іншою перевагою цього підходу є його «вартісна» спрямованість, адже переважно створення або придбання нематеріальних активів фінансується за рахунок власних коштів. Проте такий підхід може бути не вигідним підприємству через відволікання дешевих власних коштів від фінансування більш нагальних виробничих питань. У цьому випадку актуальною стає проблема прискорення переносу вартості віртуального капіталу на готовий продукт, адже дані, які стосуються виготовлення товару у високотехнологічних галузях з високою конкуренцією, є актуальними лише впродовж одного операційного циклу, тобто в умовах активного розвитку наукомістких галузей виробництва процес знецінення інформації стає більш швидким. Така «прискорена» амортизація віртуального капіталу дозволить здійснювати підприємствам фінансування його придбання або створення за рахунок позикових коштів через співпадіння періодів амортизації віртуального капіталу та періоду часу на повернення позикових коштів, незважаючи на зростання при цьому його вартості.

Проблема прискорення обігу коштів пов'язана з їх відтворенням.

Адже сучасний етап розвитку економіки України характеризується нестабільним розвитком окремих галузей. Наявний дисбаланс, при якому темпи розвитку одних галузей (банківська система, обробляюча промисловість, металургія) набагато випереджають інші галузі (легка промисловість, будівництво, машинобудування). Причиною цього найчастіше є надлишок капіталу в підпри-

більше цінною для підприємства також стає економічна інформація, яка використовується його маркетологами (конкурентоспроможність виробу, сегмент ринку, тенденції його розвитку) і менеджерами (структура організації, комунікації, стан колективу, ефективність керівництва тощо). В літературі не розроблено нормативів (як наприклад по відношенню до оборотних активів) щодо оптимальної кількості віртуального капіталу для підприємств різних галузей економіки.

Фінансове управління спрямоване на знецінення віртуального капіталу, що сприятиме його майже «нульовій» вартості, відсутності амортизаційних відрахувань по ньому, а отже зменшенню собівартості та здешевленню продукції. Проте у такому випадку дешева продукція є незахищеною від конкурентів у разі її прямого копіювання. Єдиною позитивною стороною такого підходу є соціальний ефект, оскільки відсутність юридичних прав та патентів сприяє вільному обміну інформацією про технологію та безпосередньо продукцію, що прискорює науково-технічний прогрес (прикладом чому є розвиток ринку freeware програмного забезпечення). Тобто існуючий зараз підхід нівелює значення віртуального капіталу і не сприяє покращенню його структури та визначенню його справжньої вартості. Однак доходи, які можна отримати від використання віртуального капіталу, як правило, у декілька разів (або десятків разів) можуть бути вище за їх первісну вартість.

Управління фінансами (управління через фінанси) напроти спрямовано на збільшення вартості віртуального капіталу. На наш погляд, воно є більш корисним для підприємств, оскільки останні можуть при цьому збільшити собівартість продукції та збільшити при цьому притік коштів з власних джерел за рахунок амортизаційних відрахувань.

Іншою перевагою цього підходу є його «вартісна» спрямованість, адже переважно створення або придбання нематеріальних активів фінансується за рахунок власних коштів. Проте такий підхід може бути не вигідним підприємству через відволікання дешевих власних коштів від фінансування більш нагальних виробничих питань. У цьому випадку актуальною стає проблема прискорення переносу вартості віртуального капіталу на готовий продукт, адже дані, які стосуються виготовлення товару у високотехнологічних галузях з високою конкуренцією, є актуальними лише впродовж одного операційного циклу, тобто в умовах активного розвитку наукомістких галузей виробництва процес знецінення інформації стає більш швидким. Така «прискорена» амортизація віртуального капіталу дозволить здійснювати підприємствам фінансування його придбання або створення за рахунок позикових коштів через співпадіння періодів амортизації віртуального капіталу та періоду часу на повернення позикових коштів, незважаючи на зростання при цьому його вартості.

Проблема прискорення обігу коштів пов'язана з їх відтворенням.

Адже сучасний етап розвитку економіки України характеризується нестабільним розвитком окремих галузей. Наявний дисбаланс, при якому темпи розвитку одних галузей (банківська система, обробляюча промисловість, металургія) набагато випереджають інші галузі (легка промисловість, будівництво, машинобудування). Причиною цього найчастіше є надлишок капіталу в підпри-

емств першої групи й, навпаки, його недолік у підприємств другої групи. Позначається відсутність регулювання руху капіталу в країні: банківські установи не хочуть вкладати кошти в ризикові промислові проекти, інвестування непрофільного бізнесу заборонене законодавчо і т.д.

Стабільність економіки країни багато в чому залежить саме від стабільності й надійності руху капіталу (в тому числі і віртуального). Стабільність і надійність руху забезпечуються постійним відтворенням капіталу – процесом суспільного виробництва в стадіях, що послідовно змінюються і безупинно відновлюються [8].

Відтворення капіталу в країні є єдиним, взаємозалежним процесом, який охоплює три рівні: відтворення капіталу в країні, на підприємстві й кожного працівника (рис. 4.4).

Відтворення капіталу носить циклічний характер, погоджений не тільки в горизонтальній, але й у вертикальній площині. Без відтворення капіталу робітників (виплати зарплати) неможливе виробництво готової продукції. Без цього підприємство не дістане прибуток (не відбудеться відтворення капіталу підприємства). При відсутності прибутку держава не одержить податки (немає відтворення капіталу держави). Немає податків – немає трансферних платежів громадянам і підприємствам (повернення капіталу). Центральною ланкою в цій моделі відтворувального процесу є відтворення капіталу підприємства (хоча більш логічно здається б почати відтворувальний цикл із нижчого рівня – з відтворення капіталу робітників). Але слід помітити, що капітал, який виплачується робітникам (зарплата), а також інші виплати є частиною капіталу підприємств. Саме тому при неможливості відтворення капіталу підприємств відсутні кошти для відтворення праці робітників (іх капіталу).

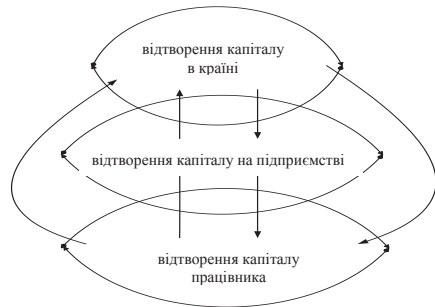


Рис. 4.4 – Схема відтворення капіталу на різних ієрархічних рівнях

Оборот капіталу являє собою циклічний процес, тому що його оборот не закінчується із закінченням операційного циклу, а переходить у нову фазу. Адже цикл – це сукупність явищ, процесів, складова кругообіг протягом певного проміжку часу [9]. Крім того, оборот капіталу є потоковим процесом, тому що оборот елементів капіталу проявляється в єдиному русі – потоці коштів. Але

емств першої групи й, навпаки, його недолік у підприємств другої групи. Позначається відсутність регулювання руху капіталу в країні: банківські установи не хочуть вкладати кошти в ризикові промислові проекти, інвестування непрофільного бізнесу заборонене законодавчо і т.д.

Стабільність економіки країни багато в чому залежить саме від стабільності й надійності руху капіталу (в тому числі і віртуального). Стабільність і надійність руху забезпечуються постійним відтворенням капіталу – процесом суспільного виробництва в стадіях, що послідовно змінюються і безупинно відновлюються [8].

Відтворення капіталу в країні є єдиним, взаємозалежним процесом, який охоплює три рівні: відтворення капіталу в країні, на підприємстві й кожного працівника (рис. 4.4).

Відтворення капіталу носить циклічний характер, погоджений не тільки в горизонтальній, але й у вертикальній площині. Без відтворення капіталу робітників (виплати зарплати) неможливе виробництво готової продукції. Без цього підприємство не дістане прибуток (не відбудеться відтворення капіталу підприємства). При відсутності прибутку держава не одержить податки (немає відтворення капіталу держави). Немає податків – немає трансферних платежів громадянам і підприємствам (повернення капіталу). Центральною ланкою в цій моделі відтворувального процесу є відтворення капіталу підприємства (хоча більш логічно здається б почати відтворувальний цикл із нижчого рівня – з відтворення капіталу робітників). Але слід помітити, що капітал, який виплачується робітникам (зарплата), а також інші виплати є частиною капіталу підприємств. Саме тому при неможливості відтворення капіталу підприємств відсутні кошти для відтворення праці робітників (іх капіталу).

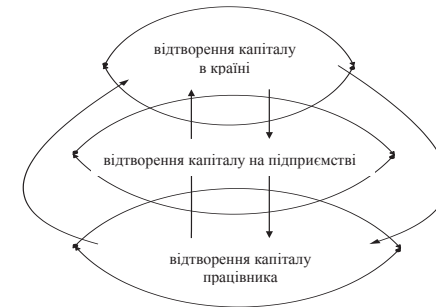


Рис. 4.4 – Схема відтворення капіталу на різних ієрархічних рівнях

Оборот капіталу являє собою циклічний процес, тому що його оборот не закінчується із закінченням операційного циклу, а переходить у нову фазу. Адже цикл – це сукупність явищ, процесів, складова кругообіг протягом певного проміжку часу [9]. Крім того, оборот капіталу є потоковим процесом, тому що оборот елементів капіталу проявляється в єдиному русі – потоці коштів. Але

саме тут існує певне протиріччя. У процесі відтворення капіталу відтворюються фактично не тільки його матеріальні елементи (за гроші від реалізації готової продукції купується нова сировина), але й робоча сила (трудові ресурси), і віртуальні (у першу чергу інформаційні) ресурси підприємства. На них також витрачаються кошти, отримані від реалізації готової продукції. Фактичне споживання цих ресурсів припадає на сферу виробництва, а реальне відтворення – на сферу обігу, тому що вони беруть участь у русі обігового капіталу лише опосередковано, у вигляді потоків коштів.

Звідси виникає необхідність виділення в русі (циклі) капіталу не єдиного потоку, а трьох взаємозалежних відтворювальних потоків: матеріальних, трудових і інформаційних ресурсів (рис. 4.5). У рамках даної моделі не існує окремого фінансового потоку, який звичайно виділяють у логістиці. Тут фінанси виступають як одна з можливих форм існування ресурсу. Тобто ресурс у рамках обігового капіталу може існувати або в натуральному виді, або у вигляді коштів.

Для управління оборотом сукупного капіталу слід розробити механізм, який би погоджував ці три потоки в рамках єдиного циклу, сприяв оптимізації тривалості обороту кожного елемента потоку, зменшував лаги в рамках як кожного потоку, так і циклу в цілому, дозволяв здійснювати перерозподіл коштів з метою досягнення найбільшої ефективності в діяльності підприємства.

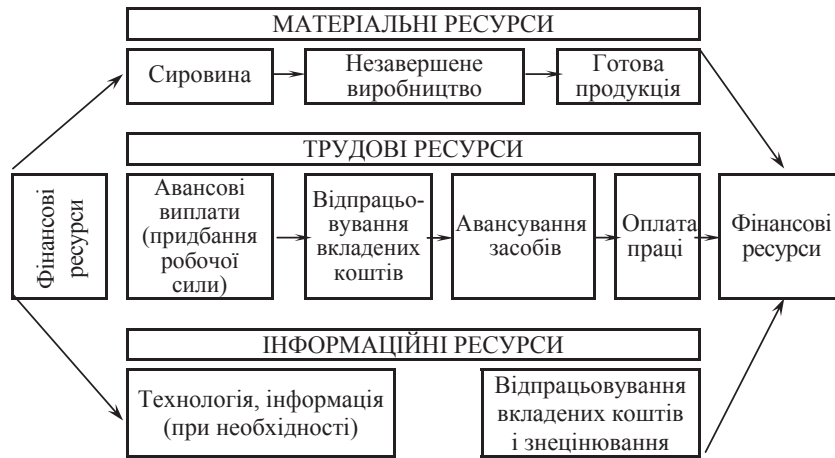


Рис. 4.5 – Модель обороту капіталу на підприємстві з коротким виробничим циклом

Проте ця модель розрахована лише на елементи, що здатні бути відтворені протягом одного виробничого циклу. А тому у ній не задіяні як основні активи з матеріальної складової, так і решта віртуальних, що відтворюються протягом тривалого періоду часу, наприклад, бренд.

саме тут існує певне протиріччя. У процесі відтворення капіталу відтворюються фактично не тільки його матеріальні елементи (за гроші від реалізації готової продукції купується нова сировина), але й робоча сила (трудові ресурси), і віртуальні (у першу чергу інформаційні) ресурси підприємства. На них також витрачаються кошти, отримані від реалізації готової продукції. Фактичне споживання цих ресурсів припадає на сферу виробництва, а реальне відтворення – на сферу обігу, тому що вони беруть участь у русі обігового капіталу лише опосередковано, у вигляді потоків коштів.

Звідси виникає необхідність виділення в русі (циклі) капіталу не єдиного потоку, а трьох взаємозалежних відтворювальних потоків: матеріальних, трудових і інформаційних ресурсів (рис. 4.5). У рамках даної моделі не існує окремого фінансового потоку, який звичайно виділяють у логістиці. Тут фінанси виступають як одна з можливих форм існування ресурсу. Тобто ресурс у рамках обігового капіталу може існувати або в натуральному виді, або у вигляді коштів.

Для управління оборотом сукупного капіталу слід розробити механізм, який би погоджував ці три потоки в рамках єдиного циклу, сприяв оптимізації тривалості обороту кожного елемента потоку, зменшував лаги в рамках як кожного потоку, так і циклу в цілому, дозволяв здійснювати перерозподіл коштів з метою досягнення найбільшої ефективності в діяльності підприємства.

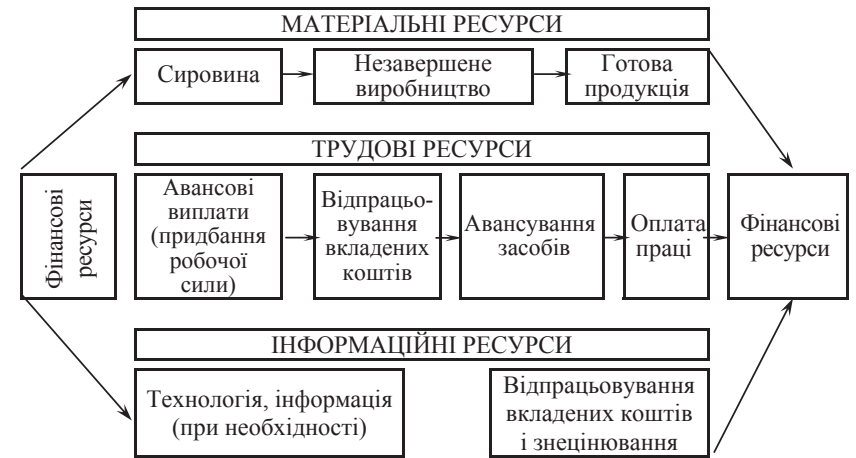


Рис. 4.5 – Модель обороту капіталу на підприємстві з коротким виробничим циклом

Проте ця модель розрахована лише на елементи, що здатні бути відтворені протягом одного виробничого циклу. А тому у ній не задіяні як основні активи з матеріальної складової, так і решта віртуальних, що відтворюються протягом тривалого періоду часу, наприклад, бренд.

Головною умовою розвитку віртуального капіталу та віртуальних економічних відносин на сучасному промисловому підприємстві має стати забезпечення оптимальному – нормальному функціонування підприємства з точки зору його фінансування, періоду обігу коштів з одного боку і капіталізації таких його здобутків як інформація, людський капітал, бренд – з іншого. Це уповільнює обіг, проте здатне надати нові джерела фінансування у вигляді лояльності інвесторів шляхом покращення іміджу (за рахунок дивідендної політики), здійснення угод «злиття-поглинання», створення багатопрофільних холдингів навколо «брендових» підприємств.

Список використаних джерел до п. 4.4

1. Горовий Д. А. Основні засади розвитку підприємницьких структур бізнесу в умовах глобалізації та європейської інтеграції / Д. А. Горовий // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 19 грудня 2008 р. – Х.: Видавництво ХНАДУ, 2008.– С. 11 - 12.
2. Скримська Т. С. Віртуальні підприємства: сутність, проблеми та конкурентні переваги ведення бізнесу перспективи / Т. С. Скримська, І. В. Бабій – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37412.doc.htm
3. Іваненко Л. О. Можливості віртуальної реальності: проблеми й перспективи – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/ivanenko.doc
4. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_4_03.htm
5. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 384 с.
6. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998. – 656 с.
7. Дороніна М. С. Управління рухом оборотного капіталу підприємства : монографія / М. С. Дороніна, Л. С. Мартюшева, Д. А. Горовий. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 196 с.
8. Дороніна М. С. Управління економічними і соціальними процесами підприємства. Монографія / М. С. Дороніна – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 351 с.
9. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

Головною умовою розвитку віртуального капіталу та віртуальних економічних відносин на сучасному промисловому підприємстві має стати забезпечення оптимальному – нормальному функціонування підприємства з точки зору його фінансування, періоду обігу коштів з одного боку і капіталізації таких його здобутків як інформація, людський капітал, бренд – з іншого. Це уповільнює обіг, проте здатне надати нові джерела фінансування у вигляді лояльності інвесторів шляхом покращення іміджу (за рахунок дивідендної політики), здійснення угод «злиття-поглинання», створення багатопрофільних холдингів навколо «брендових» підприємств.

Список використаних джерел до п. 4.4

1. Горовий Д. А. Основні засади розвитку підприємницьких структур бізнесу в умовах глобалізації та європейської інтеграції / Д. А. Горовий // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції, 19 грудня 2008 р. – Х.: Видавництво ХНАДУ, 2008.– С. 11 - 12.
2. Скримська Т. С. Віртуальні підприємства: сутність, проблеми та конкурентні переваги ведення бізнесу перспективи / Т. С. Скримська, І. В. Бабій – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37412.doc.htm
3. Іваненко Л. О. Можливості віртуальної реальності: проблеми й перспективи – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://soippo.narod.ru/documents/konf_zhuk/ivanenko.doc
4. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании / А. Манюшис, В. Смольянинов, В. Тарасов – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/16_4_03.htm
5. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 384 с.
6. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998. – 656 с.
7. Дороніна М. С. Управління рухом оборотного капіталу підприємства : монографія / М. С. Дороніна, Л. С. Мартюшева, Д. А. Горовий. – Х.: ХНАДУ, 2009. – 196 с.
8. Дороніна М. С. Управління економічними і соціальними процесами підприємства. Монографія / М. С. Дороніна – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 351 с.
9. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. – 4-е изд., дополненное. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1999. – 944 с.

4.5 Оцінка часу в адаптивному управлінні проектами

Адаптивне управління в умовах невизначеності передбачає пристосування діяльності компанії до змін умов і факторів зовнішнього середовища. Ефективне управління означає передбачення впливу фактора, оцінку його сили, на пряму, періоду (часу) дії. Одним із найбільш слабо структурованих та складновизначених факторів є чинник часу. Вплив часу в коротко- (до одного року) та середньостроковому інтервалі (до 5 років) безпосередньо не завжди можна помітити, однак, опосередковано, через інші показники та процеси дія часу проявляється досить інтенсивно. Час є мірою руху усіх інших показників.

Інвестиції – це зв'язок сьогоdnішнього часу підприємства з майбутнім. Вкладаючи сьогодні, організація забезпечує своє майбутнє. Таким чином, успішність інвестиційної діяльності закладає майбутнє організації. У свою чергу, управління інвестиційним процесом часто зводиться до оптимізації співвідношення «тривалість / вартість інвестиційного проекту». Як правило, ці дві категорії знаходяться у зворотній залежності.

В умовах «нестационарної економіки» (економіки з коливальними темпами економічного зростання, значним контролем держави (а точніше, бюрократичного апарата) за господарськими процесами [2], високим рівнем корупції, високою ціною коштів, нестабільними, а точніше, слабкими національними валютами при значній залежності від імпорту, доля якого висока, а зовнішньоторговельне сальдо від'ємне) вартість майбутнього часу вища, ніж в стаціонарній економіці, що має стабільні та прозорі умови здійснення господарської діяльності. Оскільки фактор часу в інвестуванні прийнято виражати через дисконтну ставку, то вища вартість часу виражається вищим рівнем дисконтних ставок, що застосовуються в нестационарних економіках для визначення ефективності інвестиційних проектів.

Управління тривалістю інвестиційного проекту має на меті, по суті, оптимізувати співвідношення між майбутніми вигодами і сьогоднішніми витратами. Питання навіть стоїть так: «Скільки сьогодні погодиться заплатити (вкласти) інвестор, щоб наблизити час отримання майбутніх вигод?» або якою сумою коштів він погоджується пожертвувати для скорочення інвестиційного лага та зниження рівня неліквідності інвестицій?

Методологія управління проектами охоплює діяльність щодо управління обсягом та якістю виконуваних робіт, ризиками, витратами (ресурсами) та часом (тобто, тривалістю) виконання проекту [1].

Окремі методики концепції управління проектами не завжди гармонійно поєднуються між собою, а саме в частині, що стосується управління витратами та управління часом (тривалістю) виконання робіт по проекту. Так, управління часом показано досить схематично і не відображає в повній мірі «економіку» проекту досить вивченою методикою з наукової точки зору. Проблемі впливу «часових» ризиків або «ризиків надмірної тривалості» проекту в умовах швидких динамічних змін зовнішнього середовища на обсяг витрат та фінансову доцільність проекту приділено недостатньо уваги.

4.5 Оцінка часу в адаптивному управлінні проектами

Адаптивне управління в умовах невизначеності передбачає пристосування діяльності компанії до змін умов і факторів зовнішнього середовища. Ефективне управління означає передбачення впливу фактора, оцінку його сили, на пряму, періоду (часу) дії. Одним із найбільш слабо структурованих та складновизначених факторів є чинник часу. Вплив часу в коротко- (до одного року) та середньостроковому інтервалі (до 5 років) безпосередньо не завжди можна помітити, однак, опосередковано, через інші показники та процеси дія часу проявляється досить інтенсивно. Час є мірою руху усіх інших показників.

Інвестиції – це зв'язок сьогоdnішнього часу підприємства з майбутнім. Вкладаючи сьогодні, організація забезпечує своє майбутнє. Таким чином, успішність інвестиційної діяльності закладає майбутнє організації. У свою чергу, управління інвестиційним процесом часто зводиться до оптимізації співвідношення «тривалість / вартість інвестиційного проекту». Як правило, ці дві категорії знаходяться у зворотній залежності.

В умовах «нестационарної економіки» (економіки з коливальними темпами економічного зростання, значним контролем держави (а точніше, бюрократичного апарата) за господарськими процесами [2], високим рівнем корупції, високою ціною коштів, нестабільними, а точніше, слабкими національними валютами при значній залежності від імпорту, доля якого висока, а зовнішньоторговельне сальдо від'ємне) вартість майбутнього часу вища, ніж в стаціонарній економіці, що має стабільні та прозорі умови здійснення господарської діяльності. Оскільки фактор часу в інвестуванні прийнято виражати через дисконтну ставку, то вища вартість часу виражається вищим рівнем дисконтних ставок, що застосовуються в нестационарних економіках для визначення ефективності інвестиційних проектів.

Управління тривалістю інвестиційного проекту має на меті, по суті, оптимізувати співвідношення між майбутніми вигодами і сьогоднішніми витратами. Питання навіть стоїть так: «Скільки сьогодні погодиться заплатити (вкласти) інвестор, щоб наблизити час отримання майбутніх вигод?» або якою сумою коштів він погоджується пожертвувати для скорочення інвестиційного лага та зниження рівня неліквідності інвестицій?

Методологія управління проектами охоплює діяльність щодо управління обсягом та якістю виконуваних робіт, ризиками, витратами (ресурсами) та часом (тобто, тривалістю) виконання проекту [1].

Окремі методики концепції управління проектами не завжди гармонійно поєднуються між собою, а саме в частині, що стосується управління витратами та управління часом (тривалістю) виконання робіт по проекту. Так, управління часом показано досить схематично і не відображає в повній мірі «економіку» проекту досить вивченою методикою з наукової точки зору. Проблемі впливу «часових» ризиків або «ризиків надмірної тривалості» проекту в умовах швидких динамічних змін зовнішнього середовища на обсяг витрат та фінансову доцільність проекту приділено недостатньо уваги.

Методологія управління проектами передбачає широку класифікацію проектів, що є об'єктами управління. Однак, практично усі вони розглядаються як інвестиційні проекти, тобто такі, що передбачають той чи інших обсяг капіталовкладень та трудозатрат (у людино-годинах) на підготовку проекту. Оскільки ризик в абсолютному вимірі пропорційний величині можливого збитку [3, с. 27], то й ризики проекту зростають із збільшенням обсягу капіталовкладень по ньому, отже більші проекти несуть в собі більші ризики.

Встановлене ресурсне забезпечення проекту передбачає кількісну обмеженість певних ресурсів, передбачених для виконання певного проекту. При цьому перевитрати певних ресурсів часто неможливі через їх фізичну відсутність.

Що ж стосується окресленості часових рамок виконання проекту, то перевищення цих рамок можливе, що на практиці має вигляд завершення проекту в пізніші терміни, ніж це було передбачено планом, тобто надмірну тривалість проекту. Так, Д. М. Черваньов вважає найбільш суттєвими ризиками такі: ризик затримки початку реалізації проекту; ризик несвоєчасного закінчення будівельно-монтажних робіт та ризик суттєвого збільшення кошторисної вартості проекту [10]. Тобто, із зазначених 15 ризиків інвестиційних проектів найбільш суттєвими є саме «часові» ризики та пов'язаний з ними ризик перевищення кошторисної вартості.

«Відкладений старт» експлуатаційної фази проекту провокує настання таких ризиків (табл. 4.3) [7]:

Таблиця 4.3

Типи та зміст ризиків «відкладеного старту»

Назва	Зміст та прояв
Інфляційний ризик	Зростання вартості ресурсів, залучених до виконання проекту
Кредитний ризик	Загроза вчасного неповернення основної суми («тіла») кредиту
Процентний ризик (як частина кредитного)	Зростання величини (суми) відсотків через збільшення часу користування кредитами, що знову ж таки приводить до зростання витрат проекту та негативно впливає на його фінансові результати
Комерційний ризик	Ризик втраченої вигоди від невчасного виходу на ринок, що може бути обчислений як величина недоотриманої усієї або частини запланованої виручки
Маркетинговий ризик	Ризик втрати частини (сегменту) або всього ринку (ринкової ніші) в результаті невчасного (запізнілого) виходу на ринок, що був захоплений конкурентом (-ами). Кількісно обчислюється як сума коштів, авансованих на освоєння даного напрямку, виду діяльності або проекту

Скорочення часу виконання проекту може бути або неможливим через технологічні особливості робіт, що передбачає певну послідовність їх виконан-

Методологія управління проектами передбачає широку класифікацію проектів, що є об'єктами управління. Однак, практично усі вони розглядаються як інвестиційні проекти, тобто такі, що передбачають той чи інших обсяг капіталовкладень та трудозатрат (у людино-годинах) на підготовку проекту. Оскільки ризик в абсолютному вимірі пропорційний величині можливого збитку [3, с. 27], то й ризики проекту зростають із збільшенням обсягу капіталовкладень по ньому, отже більші проекти несуть в собі більші ризики.

Встановлене ресурсне забезпечення проекту передбачає кількісну обмеженість певних ресурсів, передбачених для виконання певного проекту. При цьому перевитрати певних ресурсів часто неможливі через їх фізичну відсутність.

Що ж стосується окресленості часових рамок виконання проекту, то перевищення цих рамок можливе, що на практиці має вигляд завершення проекту в пізніші терміни, ніж це було передбачено планом, тобто надмірну тривалість проекту. Так, Д. М. Черваньов вважає найбільш суттєвими ризиками такі: ризик затримки початку реалізації проекту; ризик несвоєчасного закінчення будівельно-монтажних робіт та ризик суттєвого збільшення кошторисної вартості проекту [10]. Тобто, із зазначених 15 ризиків інвестиційних проектів найбільш суттєвими є саме «часові» ризики та пов'язаний з ними ризик перевищення кошторисної вартості.

«Відкладений старт» експлуатаційної фази проекту провокує настання таких ризиків (табл. 4.3) [7]:

Таблиця 4.3

Типи та зміст ризиків «відкладеного старту»

Назва	Зміст та прояв
Інфляційний ризик	Зростання вартості ресурсів, залучених до виконання проекту
Кредитний ризик	Загроза вчасного неповернення основної суми («тіла») кредиту
Процентний ризик (як частина кредитного)	Зростання величини (суми) відсотків через збільшення часу користування кредитами, що знову ж таки приводить до зростання витрат проекту та негативно впливає на його фінансові результати
Комерційний ризик	Ризик втраченої вигоди від невчасного виходу на ринок, що може бути обчислений як величина недоотриманої усієї або частини запланованої виручки
Маркетинговий ризик	Ризик втрати частини (сегменту) або всього ринку (ринкової ніші) в результаті невчасного (запізнілого) виходу на ринок, що був захоплений конкурентом (-ами). Кількісно обчислюється як сума коштів, авансованих на освоєння даного напрямку, виду діяльності або проекту

Скорочення часу виконання проекту може бути або неможливим через технологічні особливості робіт, що передбачає певну послідовність їх виконан-

ня за існуючими технологіями; або зумовлює зростання вартості виконання проекту через необхідність залучення додаткових або більш вартісних (дорожчих) ресурсів, придбання новітніх технологій, які уможливають скорочення часу виконання робіт тощо.

Необхідність скорочення тривалості певних робіт, особливо на завершальних етапах виконання проекту може бути викликана зміною ринкового середовища або ж обумовлена необхідністю подолати наслідки дії різного роду форс-мажорних факторів (нездоланих обставин), що зумовили затримку виконання проекту на попередніх етапах його здійснення. Скорочення виконання часу проекту вимагає додаткових витрат, а невчасне виконання проекту взагалі загрожує суттєвими збитками.

В свою чергу, ймовірність зростання витрат та погіршення фінансових результатів зумовлюють зростання загального ризику проекту. Управління ресурсами (витратами) проекту передбачає побудову т. зв. «бананоподібної» кривої, методика побудови якої розкрита в багатьох джерелах [1]. Призначення графіка цієї кривої полягає в тому, щоб продемонструвати залежність величини витрат по проекту від ходу виконання проектних робіт. «Банановоподібна» крива передбачає, що затримка виконання певних робіт не вплине на загальну величину витрат по проекту, а лише перемістить вартість цих робіт у межах затвердженого бюджету у часі.

На нашу думку такий підхід у формуванні бюджету проекту є справедливим тільки в умовах стабільності цін на ресурси, і зрозуміло, допустимим лише для некритичних робіт у межах запасу часу. В іншому випадку затримки у виконанні певних робіт і взагалі порушення графіка виконання робіт загрожує усій тривалості проекту і провокує утворення цілої групи ризиків, які можна назвати «часовими» ризиками або «ризиками надмірної тривалості».

Управління ризиками передбачає застосування таких методів нейтралізації ризиків як уникнення ризику, утримання та передача ризику, заходи щодо зниження ризику [3, 4, 9, 10, 11]. На основі цих загальних методів пропонуємо методи управління «часовими» ризиками (рис. 4.5).

По відношенню до «часових» ризиків як окремої групи проектних ризиків застосування названих методів нейтралізації ризиків передбачає такі особливості:

- прийняття ризику здійснюється шляхом врахування вищого рівня ризику через зростання ставки дисконту. Таким чином, прийняття ризику по суті означає відмову від найбільш ризикованих проектів, оскільки при невідповідності розрахованих показників критеріям ефективності такі проекти будуть відкинуті. Разом з тим, прийняття ризику несе в собі певні риси внутрішнього резервування, оскільки у показники ефективності конкретного проекту наперед закладається вища норма прибутковості;

- уникнення ризику – в загальному вигляді означає відмову від здійснення інвестиційного проекту. Але у випадку «часового» ризику мова йде про забезпечення скорочення тривалості проекту до планового або обґрунтованого (бажаного) рівня, досягнення якого є необхідним для виконання фінансових цілей проекту;

ня за існуючими технологіями; або зумовлює зростання вартості виконання проекту через необхідність залучення додаткових або більш вартісних (дорожчих) ресурсів, придбання новітніх технологій, які уможливають скорочення часу виконання робіт тощо.

Необхідність скорочення тривалості певних робіт, особливо на завершальних етапах виконання проекту може бути викликана зміною ринкового середовища або ж обумовлена необхідністю подолати наслідки дії різного роду форс-мажорних факторів (нездоланих обставин), що зумовили затримку виконання проекту на попередніх етапах його здійснення. Скорочення виконання часу проекту вимагає додаткових витрат, а невчасне виконання проекту взагалі загрожує суттєвими збитками.

В свою чергу, ймовірність зростання витрат та погіршення фінансових результатів зумовлюють зростання загального ризику проекту. Управління ресурсами (витратами) проекту передбачає побудову т. зв. «бананоподібної» кривої, методика побудови якої розкрита в багатьох джерелах [1]. Призначення графіка цієї кривої полягає в тому, щоб продемонструвати залежність величини витрат по проекту від ходу виконання проектних робіт. «Банановоподібна» крива передбачає, що затримка виконання певних робіт не вплине на загальну величину витрат по проекту, а лише перемістить вартість цих робіт у межах затвердженого бюджету у часі.

На нашу думку такий підхід у формуванні бюджету проекту є справедливим тільки в умовах стабільності цін на ресурси, і зрозуміло, допустимим лише для некритичних робіт у межах запасу часу. В іншому випадку затримки у виконанні певних робіт і взагалі порушення графіка виконання робіт загрожує усій тривалості проекту і провокує утворення цілої групи ризиків, які можна назвати «часовими» ризиками або «ризиками надмірної тривалості».

Управління ризиками передбачає застосування таких методів нейтралізації ризиків як уникнення ризику, утримання та передача ризику, заходи щодо зниження ризику [3, 4, 9, 10, 11]. На основі цих загальних методів пропонуємо методи управління «часовими» ризиками (рис. 4.5).

По відношенню до «часових» ризиків як окремої групи проектних ризиків застосування названих методів нейтралізації ризиків передбачає такі особливості:

- прийняття ризику здійснюється шляхом врахування вищого рівня ризику через зростання ставки дисконту. Таким чином, прийняття ризику по суті означає відмову від найбільш ризикованих проектів, оскільки при невідповідності розрахованих показників критеріям ефективності такі проекти будуть відкинуті. Разом з тим, прийняття ризику несе в собі певні риси внутрішнього резервування, оскільки у показники ефективності конкретного проекту наперед закладається вища норма прибутковості;

- уникнення ризику – в загальному вигляді означає відмову від здійснення інвестиційного проекту. Але у випадку «часового» ризику мова йде про забезпечення скорочення тривалості проекту до планового або обґрунтованого (бажаного) рівня, досягнення якого є необхідним для виконання фінансових цілей проекту;

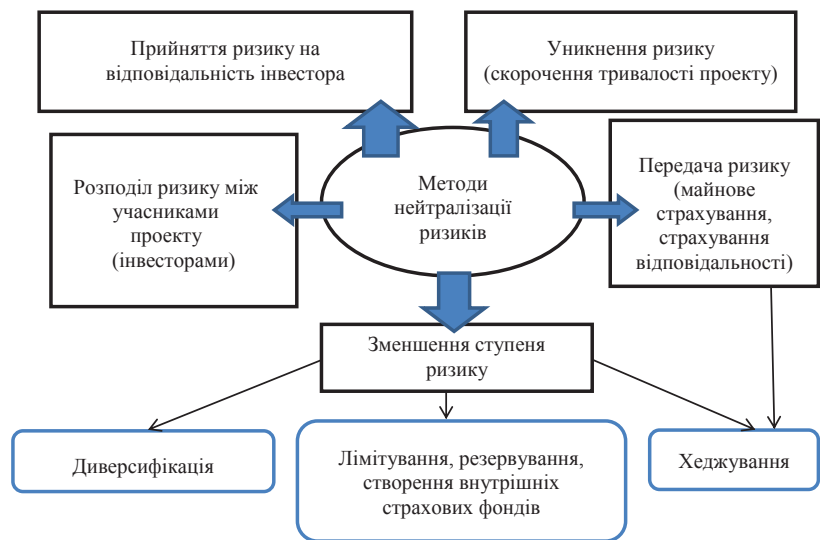


Рис. 4.5 – Методи нейтралізації «часових» ризиків інвестиційних проектів [вдосконалено автором]

- утримання ризику – шляхом створення внутрішніх резервів прибутковості через прогнозування і оцінку ризику, врахування ризику в рівні доходності проекту на основі корегування дисконтної ставки;
- передача ризику – страхування, розподіл ризику з іншими учасниками;
- зменшення ризику.

Зменшення ризику у свою чергу може здійснюватись шляхом:

- лімітування (застосування лімітів – наприклад меж витрат, обмеження інвестиційного портфелю, обмеження інвестицій у певний вид діяльності, окремі види цінних паперів і т.п.);
- розподілу ризиків (диверсифікація інвестиційного портфелю, джерел та об'єктів інвестування);
- хеджування (створення зустрічних зобов'язань як розповсюджений інструмент зниження фінансових ризиків).

Вартість скорочення часу інвестиційного проекту в абсолютному вимірі визначається як зростання суми інвестиційних витрат на прискорення.

Доцільність понесення додаткових витрат на скорочення інвестиційного циклу можна визначити за допомогою коефіцієнта прискорення $k_{приск.}$:

$$k_{приск.} = \frac{\Delta D^n}{\Delta B \cdot (1+r)^n}, \quad (4.1)$$

де ΔD^n – прогнозоване зростання майбутнього доходу, який розраховують отримати у n -му періоді у результаті скорочення інвестиційного циклу;

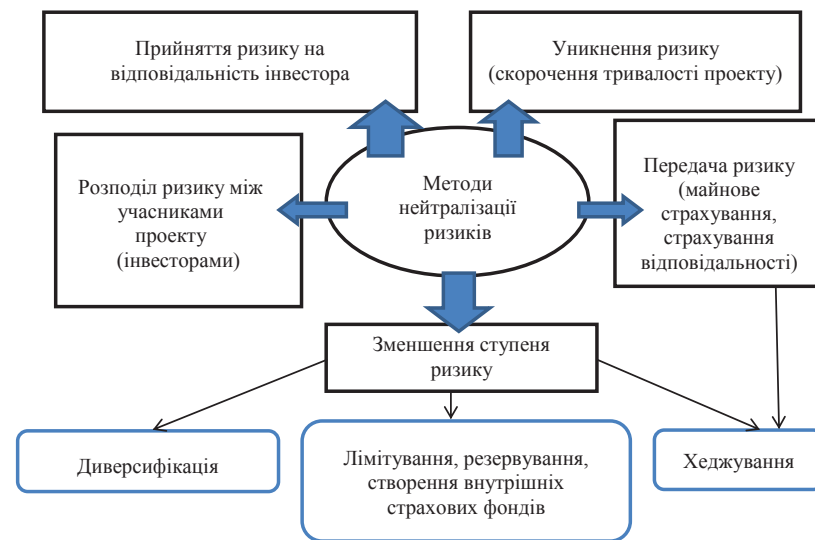


Рис. 4.5 – Методи нейтралізації «часових» ризиків інвестиційних проектів [вдосконалено автором]

- утримання ризику – шляхом створення внутрішніх резервів прибутковості через прогнозування і оцінку ризику, врахування ризику в рівні доходності проекту на основі корегування дисконтної ставки;
- передача ризику – страхування, розподіл ризику з іншими учасниками;
- зменшення ризику.

Зменшення ризику у свою чергу може здійснюватись шляхом:

- лімітування (застосування лімітів – наприклад меж витрат, обмеження інвестиційного портфелю, обмеження інвестицій у певний вид діяльності, окремі види цінних паперів і т.п.);
- розподілу ризиків (диверсифікація інвестиційного портфелю, джерел та об'єктів інвестування);
- хеджування (створення зустрічних зобов'язань як розповсюджений інструмент зниження фінансових ризиків).

Вартість скорочення часу інвестиційного проекту в абсолютному вимірі визначається як зростання суми інвестиційних витрат на прискорення.

Доцільність понесення додаткових витрат на скорочення інвестиційного циклу можна визначити за допомогою коефіцієнта прискорення $k_{приск.}$:

$$k_{приск.} = \frac{\Delta D^n}{\Delta B \cdot (1+r)^n}, \quad (4.1)$$

де ΔD^n – прогнозоване зростання майбутнього доходу, який розраховують отримати у n -му періоді у результаті скорочення інвестиційного циклу;

ΔB – додаткові витрати, які потрібно понести сьогодні, щоб забезпечити прискорення інвестиційного циклу;

r – дисконтна ставка, прийнята у розрахунках майбутнього доходу, %;

n – період виконання інвестиційного проекту, у якому передбачено отримати дохід у результаті скорочення інвестиційного лагу, починаючи з нульового періоду (теперішній час або нульовий період).

Таким чином, інвестиційні витрати, крім вартості матеріалів та вкладеної праці, містять ще й вартість часу, витраченого на інвестиційний процес. При цьому, чим коротший період інвестиційного циклу та вищий ступінь ліквідності інвестицій, тим більшою буде величина інвестиційних витрат.

Загально прийнята методика скорочення тривалості робіт базується на вивченні «поведінки» витрат, що дозволяє сформулювати умову оптимальності застосування методів скорочення тривалості проекту до бажаної – якщо при скороченні тривалості проекту вдається скоротити постійні витрати в більшій мірі, ніж зростатимуть змінні (прямі) витрати на скорочення (наприклад, такі як витрати на оплату праці, дорожчі матеріали або витрати на придбання інших додаткових ресурсів), то заходи щодо скорочення проекту можна назвати виправданими, їх застосування – економічно ефективним. Для наочного відображення «поведінки» цих витрат можна застосувати таке співвідношення:

$$k_{\text{поеі}} = \frac{E_{FC}}{\Delta VC} > 1, \quad (4.2)$$

де $k_{\text{поеі}}$ – коефіцієнт оптимальності скорочення тривалості проекту;

E_{FC} – економія постійних витрат в результаті скорочення проекту;

ΔVC – приріст змінних витрат на скорочення тривалості проекту.

Якщо економія на постійних витратах в результаті скорочення проекту буде більшою, ніж приріст змінних витрат, що забезпечує це скорочення, значення коефіцієнту оптимальності буде більшим одиниці; отже, приріст змінних витрат можна вважати виправданим, їх величину – обґрунтованою [7].

Ризики невиконання проектів у зазначений термін залежать від фінансового забезпечення проекту та організації, що його здійснює. Так, із шести проектів, що їх виконує Укрзалізниця, три мають досить високий ризик невиконання проектів у зазначений термін (2016 р.), оскільки за низького рівня державної підтримки диверсифікація джерел фондування в умовах нестабільної політичної ситуації, військових дій та слабкої гривні сумнівна. Так, із запланованого загального обсягу інвестицій на інфраструктурні проекти 13,83 млрд дол. США на кінець 2013 р. фактично виконано лише 1,3164 млрд дол. США [6], тобто 9,5 % необхідного обсягу.

Крім того, кредитні рейтинги Укрзалізниці досить низькі, що обумовлює низьку ймовірність диверсифікації інвестиційних ресурсів Укрзалізниці та обмежений доступ до приватних джерел інвестування. В довгостроковому плані кредитний рейтинг Укрзалізниці не перевищує оцінку «ССС», в короткостроковому плані – «С» (за оцінкою агентства «Fitch») [6], тобто фінансовий стан

ΔB – додаткові витрати, які потрібно понести сьогодні, щоб забезпечити прискорення інвестиційного циклу;

r – дисконтна ставка, прийнята у розрахунках майбутнього доходу, %;

n – період виконання інвестиційного проекту, у якому передбачено отримати дохід у результаті скорочення інвестиційного лагу, починаючи з нульового періоду (теперішній час або нульовий період).

Таким чином, інвестиційні витрати, крім вартості матеріалів та вкладеної праці, містять ще й вартість часу, витраченого на інвестиційний процес. При цьому, чим коротший період інвестиційного циклу та вищий ступінь ліквідності інвестицій, тим більшою буде величина інвестиційних витрат.

Загально прийнята методика скорочення тривалості робіт базується на вивченні «поведінки» витрат, що дозволяє сформулювати умову оптимальності застосування методів скорочення тривалості проекту до бажаної – якщо при скороченні тривалості проекту вдається скоротити постійні витрати в більшій мірі, ніж зростатимуть змінні (прямі) витрати на скорочення (наприклад, такі як витрати на оплату праці, дорожчі матеріали або витрати на придбання інших додаткових ресурсів), то заходи щодо скорочення проекту можна назвати виправданими, їх застосування – економічно ефективним. Для наочного відображення «поведінки» цих витрат можна застосувати таке співвідношення:

$$k_{\text{поеі}} = \frac{E_{FC}}{\Delta VC} > 1, \quad (4.2)$$

де $k_{\text{поеі}}$ – коефіцієнт оптимальності скорочення тривалості проекту;

E_{FC} – економія постійних витрат в результаті скорочення проекту;

ΔVC – приріст змінних витрат на скорочення тривалості проекту.

Якщо економія на постійних витратах в результаті скорочення проекту буде більшою, ніж приріст змінних витрат, що забезпечує це скорочення, значення коефіцієнту оптимальності буде більшим одиниці; отже, приріст змінних витрат можна вважати виправданим, їх величину – обґрунтованою [7].

Ризики невиконання проектів у зазначений термін залежать від фінансового забезпечення проекту та організації, що його здійснює. Так, із шести проектів, що їх виконує Укрзалізниця, три мають досить високий ризик невиконання проектів у зазначений термін (2016 р.), оскільки за низького рівня державної підтримки диверсифікація джерел фондування в умовах нестабільної політичної ситуації, військових дій та слабкої гривні сумнівна. Так, із запланованого загального обсягу інвестицій на інфраструктурні проекти 13,83 млрд дол. США на кінець 2013 р. фактично виконано лише 1,3164 млрд дол. США [6], тобто 9,5 % необхідного обсягу.

Крім того, кредитні рейтинги Укрзалізниці досить низькі, що обумовлює низьку ймовірність диверсифікації інвестиційних ресурсів Укрзалізниці та обмежений доступ до приватних джерел інвестування. В довгостроковому плані кредитний рейтинг Укрзалізниці не перевищує оцінку «ССС», в короткостроковому плані – «С» (за оцінкою агентства «Fitch») [6], тобто фінансовий стан

«Укрзалізниці» оцінюється як стан «дефолту з малою вірогідністю зростання», «істотні ризики», «дуже високий спекулятивний ризик». Така негативна оцінка обумовлена надзвичайно високими обсягам зовнішніх запозичень, які на сьогоднішній час здійснені Укрзалізницею. Так, станом на 30 червня 2014 р. із загальної суми джерел фінансування (пасивів) «Укрзалізниці» зобов'язання становили 52,3 %, в т. ч. довгострокові кредити та запозичення – 29,0 %, з них, процентні позики та запозичення – 23,9 % [6]. Отже, рівень заборгованості «Укрзалізниці» наближається до критичних значень та вказує на те, що фінансовий стан «Укрзалізниці» вперше за багато років характеризується як залежний від зовнішніх джерел фінансування.

Вартість боргових запозичень у доларах США, оцінена станом на 30 червня 2014 р. становить 63 % загального портфелю запозичень УЗ, що з падінням курсу гривні зумовило за перше півріччя 2014 р. чисті збитки від курсових різниць в сумі 7,2 млрд грн та загальний чистий збиток в сумі 8,2 млрд грн. Враховуючи падіння гривні, що відбулося у другій половині 2014 р. та у першому кварталі 2015 р., можна очікувати подальше погіршення фінансових результатів діяльності компанії.

Певна частина довгострокових запозичень (майже 21 %) погашається за ставкою LIBOR+ фіксований відсоток %, що фактично є середньою ставкою пропозиції Британської банківської асоціації та містить ризики для позичальника (УЗ), оскільки низький рівень ставки в тривалій перспективі малоімовірний [5]. Таким чином, подовження тривалості часу здійснення інвестиційних проєктів УЗ означають, що до ризиків зміни валютних курсів можуть додатися ризики росту кредитних відсотків.

Отже, що на сьогоднішній провадження інвестиційної діяльності ДАЗТ «Укрзалізниця» пов'язано із значними ризиками та труднощами. В ситуації нестабільності і невизначеності під загрозою зриву опиняються не тільки вчасне виконання інвестиційних проєктів та повернення позик іноземним кредиторам, але й стабільна робота «Укрзалізниці» в цілому. Тим не менше, складні умови діяльності не тільки не відкидають, а навпаки, посилюють необхідність проведення реформування діяльності «Укрзалізниці» з метою зробити Компанію привабливою не тільки для зовнішнього банківського кредитування, але й для внутрішніх інвесторів.

Список використаних джерел до п. 4.5

1. Батенко Л. П. Управління проєктами: Навч. посібник. / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
2. Економіка підприємства [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ред. Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2004. – 648 с.
3. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 224 с.
4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.

«Укрзалізниці» оцінюється як стан «дефолту з малою вірогідністю зростання», «істотні ризики», «дуже високий спекулятивний ризик». Така негативна оцінка обумовлена надзвичайно високими обсягам зовнішніх запозичень, які на сьогоднішній час здійснені Укрзалізницею. Так, станом на 30 червня 2014 р. із загальної суми джерел фінансування (пасивів) «Укрзалізниці» зобов'язання становили 52,3 %, в т. ч. довгострокові кредити та запозичення – 29,0 %, з них, процентні позики та запозичення – 23,9 % [6]. Отже, рівень заборгованості «Укрзалізниці» наближається до критичних значень та вказує на те, що фінансовий стан «Укрзалізниці» вперше за багато років характеризується як залежний від зовнішніх джерел фінансування.

Вартість боргових запозичень у доларах США, оцінена станом на 30 червня 2014 р. становить 63 % загального портфелю запозичень УЗ, що з падінням курсу гривні зумовило за перше півріччя 2014 р. чисті збитки від курсових різниць в сумі 7,2 млрд грн та загальний чистий збиток в сумі 8,2 млрд грн. Враховуючи падіння гривні, що відбулося у другій половині 2014 р. та у першому кварталі 2015 р., можна очікувати подальше погіршення фінансових результатів діяльності компанії.

Певна частина довгострокових запозичень (майже 21 %) погашається за ставкою LIBOR+ фіксований відсоток %, що фактично є середньою ставкою пропозиції Британської банківської асоціації та містить ризики для позичальника (УЗ), оскільки низький рівень ставки в тривалій перспективі малоімовірний [5]. Таким чином, подовження тривалості часу здійснення інвестиційних проєктів УЗ означають, що до ризиків зміни валютних курсів можуть додатися ризики росту кредитних відсотків.

Отже, що на сьогоднішній провадження інвестиційної діяльності ДАЗТ «Укрзалізниця» пов'язано із значними ризиками та труднощами. В ситуації нестабільності і невизначеності під загрозою зриву опиняються не тільки вчасне виконання інвестиційних проєктів та повернення позик іноземним кредиторам, але й стабільна робота «Укрзалізниці» в цілому. Тим не менше, складні умови діяльності не тільки не відкидають, а навпаки, посилюють необхідність проведення реформування діяльності «Укрзалізниці» з метою зробити Компанію привабливою не тільки для зовнішнього банківського кредитування, але й для внутрішніх інвесторів.

Список використаних джерел до п. 4.5

1. Батенко Л. П. Управління проєктами: Навч. посібник. / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с.
2. Економіка підприємства [Текст]: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Ред. Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2004. – 648 с.
3. Матвійчук А. В. Аналіз і управління економічним ризиком: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2005. – 224 с.
4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.

5. LIBOR: что означает, как рассчитывается, почему растет? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/libor_chno_oznachaet_kak_rasschityvaetsya_pochemu_rastet

6. Офіційний веб-сайт Укрзалізниці / Для інвесторів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua/about/investors/>

7. Пилипенко О. В. Особливості управління ризиками тривалості інвестиційних проєктів на залізничному транспорті України / Збірник наукових праць ДЕТУТ, 2014. – Вип. 30. – С. 116 - 126.

8. Полещук В. И. Фактор времени в эколого-экономических системах / В. И. Полещук // Культура и время. Время в культуре. Культура времени : [сб. науч. тр. / под ред. В. С. Чуракова] – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2007. – 302 с. – С. 163 - 167

9. Сич Є. М. Стратегічний аналіз: НМП / Є. М. Сич, О. В. Пилипенко, М. С. Стасишен. – К.: Каравела, 2010. – 409 с.

10. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств [Текст]: навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.

11. Щукін Б. М. Інвестування: Курс лекцій. / Б. М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.

4.6 Системний та ситуаційний підходи до формування маркетингової стратегії підприємства

На сучасному етапі розвитку українська економіка відзначається високим рівнем нестабільності. Саме тому, вітчизняні підприємства приділяють все більше уваги формуванню маркетингової стратегії, як головному інструменту ведення ефективної діяльності в постійно мінливих умовах. Це пов'язано з тим, що значна кількість стратегічних рішень, які приймає будь-яка компанія, знаходяться у сфері маркетингу.

Перш ніж приступити до визначення сутності маркетингової стратегії та підходів до її формування, необхідно дослідити походження та значення дефініції «стратегія». Цей термін є часто вживаним в різних сферах людської діяльності, але в економіці має своє особливе значення.

Як зазначено в енциклопедичному словнику під редакцією Брокгауза та Ефрона, стратегія етимологічно походить від грецького слова «strategia», як наука про війну [1, с. 730]. Стратегія – це деталізований план військових дій, що охоплює довгий відрізок часу, та визначає засоби досягнення складної мети. Вона спрямована на виявлення широких узагальнень, що пояснюють військові явища та дають змогу попередити їх.

Крім античної Греції, цей термін активно використовувався в стародавньому Китаї та мав той самий сенс, де між V та III століттями до н.е. була написана праця «Мистецтво стратегії» [2, с. 158].

Перенесення основних геополітичних протистоянь в економічну площину обумовило і запозичення деяких військових дефініцій до цієї сфери.

5. LIBOR: что означает, как рассчитывается, почему растет? [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/zhile_v_kredit/stati/libor_chno_oznachaet_kak_rasschityvaetsya_pochemu_rastet

6. Офіційний веб-сайт Укрзалізниці / Для інвесторів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uz.gov.ua/about/investors/>

7. Пилипенко О. В. Особливості управління ризиками тривалості інвестиційних проєктів на залізничному транспорті України / Збірник наукових праць ДЕТУТ, 2014. – Вип. 30. – С. 116 - 126.

8. Полещук В. И. Фактор времени в эколого-экономических системах / В. И. Полещук // Культура и время. Время в культуре. Культура времени : [сб. науч. тр. / под ред. В. С. Чуракова] – Шахты: Изд-во ЮРГУЭС, 2007. – 302 с. – С. 163 - 167

9. Сич Є. М. Стратегічний аналіз: НМП / Є. М. Сич, О. В. Пилипенко, М. С. Стасишен. – К.: Каравела, 2010. – 409 с.

10. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств [Текст]: навч. посіб. / Д. М. Черваньов. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.

11. Щукін Б. М. Інвестування: Курс лекцій. / Б. М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с.

4.6 Системний та ситуаційний підходи до формування маркетингової стратегії підприємства

На сучасному етапі розвитку українська економіка відзначається високим рівнем нестабільності. Саме тому, вітчизняні підприємства приділяють все більше уваги формуванню маркетингової стратегії, як головному інструменту ведення ефективної діяльності в постійно мінливих умовах. Це пов'язано з тим, що значна кількість стратегічних рішень, які приймає будь-яка компанія, знаходяться у сфері маркетингу.

Перш ніж приступити до визначення сутності маркетингової стратегії та підходів до її формування, необхідно дослідити походження та значення дефініції «стратегія». Цей термін є часто вживаним в різних сферах людської діяльності, але в економіці має своє особливе значення.

Як зазначено в енциклопедичному словнику під редакцією Брокгауза та Ефрона, стратегія етимологічно походить від грецького слова «strategia», як наука про війну [1, с. 730]. Стратегія – це деталізований план військових дій, що охоплює довгий відрізок часу, та визначає засоби досягнення складної мети. Вона спрямована на виявлення широких узагальнень, що пояснюють військові явища та дають змогу попередити їх.

Крім античної Греції, цей термін активно використовувався в стародавньому Китаї та мав той самий сенс, де між V та III століттями до н.е. була написана праця «Мистецтво стратегії» [2, с. 158].

Перенесення основних геополітичних протистоянь в економічну площину обумовило і запозичення деяких військових дефініцій до цієї сфери.

В економічних дослідженнях цей термін вперше використав А. Чендлер у 1962 році для визначення одного із видів керівництва будь-яким комерційним підприємством [3, с. 68 - 69].

Американський вчений Дж. Б. Куїнн визначає стратегію як «план, що інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у певне узгоджене ціле» [4, с. 11].

Вітчизняні вчені не достатньо приділяють уваги дослідженню цього терміну, його сутності та значення в економічному аспекті. Можна лише зауважити, що еволюція терміну «стратегії» відбувається і в теперішньому часі.

В ринковій економіці підприємство, керуючись потребами ринку, самостійно формує програму своєї діяльності. У загальному вигляді постановку цілей можна визначити як процес прийняття планових рішень, які передують майбутній дії. Цілі діяльності всіх структурних підрозділів підприємства повинні бути ув'язані між собою. Тільки при такому підході гарантується, що всім сторонам діяльності підприємства приділено належну увагу. Поєднання цілей та основних завдань щодо їх досягнення являє собою стратегію підприємства. На думку А. П. Градова, стратегія – це генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети, яка формулює головні цілі і основні шляхи їх досягнення таким чином, що підприємство отримує єдиний напрям руху [5, с. 51].

Політика розробляється для того, щоб створити механізм реалізації цілей. Причому завдання більш високої ланки підприємства можуть стати цілями для нижчого рівня. Політика важлива для управління повсякденною діяльністю підприємства. Вона дозволяє виявляти і формулювати проблемні ситуації, що вимагають свого вирішення, перевіряти у практичній діяльності людей ймовірність досягнення цілей, прогнозувати розвиток різних ситуацій, оцінювати пріоритет цілей у процесі їх постанови та реалізації, аналізувати досвід працівників апарату управління.

Критичний аналіз економічної літератури з даної проблеми дозволив виявити наступні тлумачення поняття «стратегія» (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Підходи до трактування поняття «стратегія»

Автор 1	Зміст поняття 2
І. Ансофф [6, с. 24]	Набір правил для прийняття рішень, якими керується організація у своїй діяльності
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [7, с. 69]	Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей
В. Стивенсон [8, с. 110]	План досягнення цілей організації
І. Герчикова [9, с. 53]	Розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних цілей компанії
А. Томпсон, А. Стрикленд [10, с. 16]	Управлінський план, спрямований на закріплення позицій організації, задоволення потреб її клієнтів та досягнення певних результатів діяльності

В економічних дослідженнях цей термін вперше використав А. Чендлер у 1962 році для визначення одного із видів керівництва будь-яким комерційним підприємством [3, с. 68 - 69].

Американський вчений Дж. Б. Куїнн визначає стратегію як «план, що інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у певне узгоджене ціле» [4, с. 11].

Вітчизняні вчені не достатньо приділяють уваги дослідженню цього терміну, його сутності та значення в економічному аспекті. Можна лише зауважити, що еволюція терміну «стратегії» відбувається і в теперішньому часі.

В ринковій економіці підприємство, керуючись потребами ринку, самостійно формує програму своєї діяльності. У загальному вигляді постановку цілей можна визначити як процес прийняття планових рішень, які передують майбутній дії. Цілі діяльності всіх структурних підрозділів підприємства повинні бути ув'язані між собою. Тільки при такому підході гарантується, що всім сторонам діяльності підприємства приділено належну увагу. Поєднання цілей та основних завдань щодо їх досягнення являє собою стратегію підприємства. На думку А. П. Градова, стратегія – це генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети, яка формулює головні цілі і основні шляхи їх досягнення таким чином, що підприємство отримує єдиний напрям руху [5, с. 51].

Політика розробляється для того, щоб створити механізм реалізації цілей. Причому завдання більш високої ланки підприємства можуть стати цілями для нижчого рівня. Політика важлива для управління повсякденною діяльністю підприємства. Вона дозволяє виявляти і формулювати проблемні ситуації, що вимагають свого вирішення, перевіряти у практичній діяльності людей ймовірність досягнення цілей, прогнозувати розвиток різних ситуацій, оцінювати пріоритет цілей у процесі їх постанови та реалізації, аналізувати досвід працівників апарату управління.

Критичний аналіз економічної літератури з даної проблеми дозволив виявити наступні тлумачення поняття «стратегія» (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Підходи до трактування поняття «стратегія»

Автор 1	Зміст поняття 2
І. Ансофф [6, с. 24]	Набір правил для прийняття рішень, якими керується організація у своїй діяльності
М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [7, с. 69]	Детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей
В. Стивенсон [8, с. 110]	План досягнення цілей організації
І. Герчикова [9, с. 53]	Розрахована на перспективу система заходів, що забезпечує досягнення конкретних цілей компанії
А. Томпсон, А. Стрикленд [10, с. 16]	Управлінський план, спрямований на закріплення позицій організації, задоволення потреб її клієнтів та досягнення певних результатів діяльності

Продовження таблиці

1	2
Ф. Котлер [11, с. 32]	Раціональна логічна побудова, за допомогою якої організація вирішує свої завдання
Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг [12, с. 24]	Системний підхід до рішення проблем розвитку і функціонування, що забезпечує збалансованість діяльності організації
П. Дойль [13, с. 212]	Напрямок, в якому рухається компанія, виконуючи встановлені завдання
В. Белошапка, Г. Загорій [14, с. 36]	Довкостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації
В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова [15, с. 14]	Оптимальний засіб досягнення цілей підприємства

Проаналізувавши визначення, наведені в табл. 4.4, слід зробити висновок про різноманітність підходів до розуміння поняття «стратегія», яке на думку різних вчених розглядається як план, набір правил, засобів, система заходів. На підставі вищевикладеного вважаємо доцільним систематизувати теоретичні підходи до розглянутої дефініції (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Систематизація основних теоретичних підходів до дефініції «стратегія»

Теоретичні підходи	Представники	Характеристика (ознака)	Елементи
«концептуальний»	Чандлер, Кінг і Кліланд, Віханський, Дорогов, Круглов та ін.	Напрямок (концепція) розвитку	Орієнтири, траєкторія розвитку, цілі, сфера і форма діяльності організації
«практичний»	Ансофф, Томпсон і Стрікленд, Попов, Туленков та ін.	Модель дії, набір правил	Цілі, ресурси, оцінка результатів, оперативні прийоми та ін.
«системний»	Хофер і Шендель, Глин, Маркова, Перкінс, Клейнер, Тамбовцев, Качалов та ін.	Проміжкова пов'язуюча ланка	Організація та оточуюче середовище, цілі та лінії поведінки, минуле та майбутнє
«директивно-інтуїтивний»	Економічні словники, довідники, енциклопедії	Загальний план роботи, мистецтво управління	Планові директиви, ступінь майстерності керівництва
«інтегрований»	Мінцберг, Вінокуров та ін.	«5 Р», система управлінський рішень, концепція та набір дій	План, прийом, принцип поведінки, позиція, перспективи, траєкторія розвитку дії.

Продовження таблиці

1	2
Ф. Котлер [11, с. 32]	Раціональна логічна побудова, за допомогою якої організація вирішує свої завдання
Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг [12, с. 24]	Системний підхід до рішення проблем розвитку і функціонування, що забезпечує збалансованість діяльності організації
П. Дойль [13, с. 212]	Напрямок, в якому рухається компанія, виконуючи встановлені завдання
В. Белошапка, Г. Загорій [14, с. 36]	Довкостроковий якісно визначений напрямок розвитку організації
В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова [15, с. 14]	Оптимальний засіб досягнення цілей підприємства

Проаналізувавши визначення, наведені в табл. 4.4, слід зробити висновок про різноманітність підходів до розуміння поняття «стратегія», яке на думку різних вчених розглядається як план, набір правил, засобів, система заходів. На підставі вищевикладеного вважаємо доцільним систематизувати теоретичні підходи до розглянутої дефініції (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Систематизація основних теоретичних підходів до дефініції «стратегія»

Теоретичні підходи	Представники	Характеристика (ознака)	Елементи
«концептуальний»	Чандлер, Кінг і Кліланд, Віханський, Дорогов, Круглов та ін.	Напрямок (концепція) розвитку	Орієнтири, траєкторія розвитку, цілі, сфера і форма діяльності організації
«практичний»	Ансофф, Томпсон і Стрікленд, Попов, Туленков та ін.	Модель дії, набір правил	Цілі, ресурси, оцінка результатів, оперативні прийоми та ін.
«системний»	Хофер і Шендель, Глин, Маркова, Перкінс, Клейнер, Тамбовцев, Качалов та ін.	Проміжкова пов'язуюча ланка	Організація та оточуюче середовище, цілі та лінії поведінки, минуле та майбутнє
«директивно-інтуїтивний»	Економічні словники, довідники, енциклопедії	Загальний план роботи, мистецтво управління	Планові директиви, ступінь майстерності керівництва
«інтегрований»	Мінцберг, Вінокуров та ін.	«5 Р», система управлінський рішень, концепція та набір дій	План, прийом, принцип поведінки, позиція, перспективи, траєкторія розвитку дії.

Таким чином, економісти схильні розуміти під стратегією особливий метод організації системної діяльності людей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Система цілей підприємства залежить від п'яти компонентів: зовнішніх можливостей і обмежень, внутрішніх можливостей і обмежень, схильності до ризику. Внутрішні можливості та обмеження визначаються трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами; зовнішні – характером зовнішнього середовища, яке стосовно цілей можна структурувати на економічне, технологічне, правове, тощо.

Вірно сформована стратегія дозволяє підприємству вибрати найефективніший шлях з використанням раціональних методів досягнення поставленої мети, забезпечити йому правильний вибір перспективних видів діяльності та високий попит на його продукцію. Головною метою стратегії є забезпечення прибутковості підприємства з позитивним трендом.

На основі проведених досліджень, пропонуємо наступну класифікацію стратегій підприємства, яку можна представити у вигляді схеми, рис. 4.6.

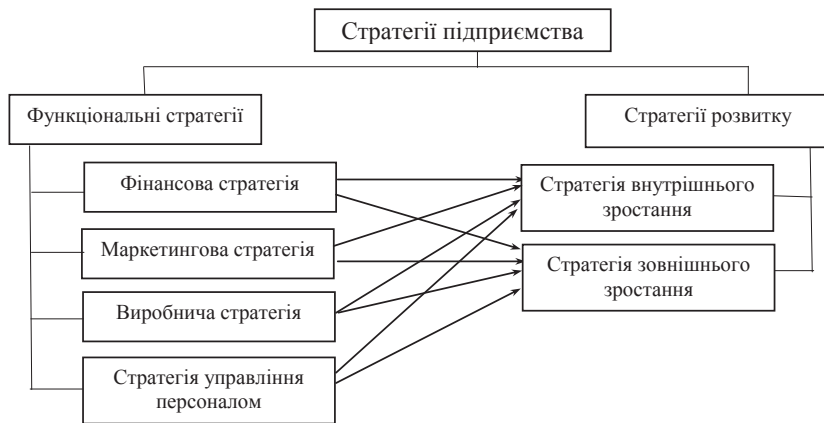


Рис. 4.6 – Класифікація стратегій підприємства

Як видно з рисунку 4.6 маркетингова стратегія є одним з видів функціональних стратегій підприємства, що в сукупності своїх дій забезпечують досягнення загальної концептуальної стратегії підприємства. Підприємство може обрати одну зі стратегій розвитку, або обидві, та підлаштувати для їх досягнення функціональні стратегії, серед яких визначальною є саме маркетингова стратегія, бо вона обумовлює комплексність та інтегрованість інших вузькоспрямованих та забезпечує їх злагодженість і цільову спрямованість.

У вітчизняній та світовій науковій літературі відсутня єдність з приводу визначення сутності маркетингової стратегії підприємства. Можна класифікувати тлумачення цієї дефініції за ознаками сутнісної спрямованості дії та виділити наступні групи (табл. 4.6).

Таким чином, економісти схильні розуміти під стратегією особливий метод організації системної діяльності людей для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Система цілей підприємства залежить від п'яти компонентів: зовнішніх можливостей і обмежень, внутрішніх можливостей і обмежень, схильності до ризику. Внутрішні можливості та обмеження визначаються трудовими, фінансовими і матеріальними ресурсами; зовнішні – характером зовнішнього середовища, яке стосовно цілей можна структурувати на економічне, технологічне, правове, тощо.

Вірно сформована стратегія дозволяє підприємству вибрати найефективніший шлях з використанням раціональних методів досягнення поставленої мети, забезпечити йому правильний вибір перспективних видів діяльності та високий попит на його продукцію. Головною метою стратегії є забезпечення прибутковості підприємства з позитивним трендом.

На основі проведених досліджень, пропонуємо наступну класифікацію стратегій підприємства, яку можна представити у вигляді схеми, рис. 4.6.

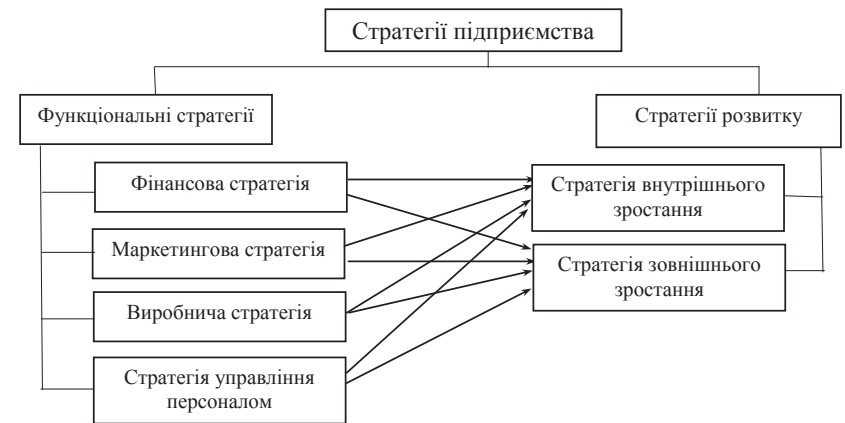


Рис. 4.6 – Класифікація стратегій підприємства

Як видно з рисунку 4.6 маркетингова стратегія є одним з видів функціональних стратегій підприємства, що в сукупності своїх дій забезпечують досягнення загальної концептуальної стратегії підприємства. Підприємство може обрати одну зі стратегій розвитку, або обидві, та підлаштувати для їх досягнення функціональні стратегії, серед яких визначальною є саме маркетингова стратегія, бо вона обумовлює комплексність та інтегрованість інших вузькоспрямованих та забезпечує їх злагодженість і цільову спрямованість.

У вітчизняній та світовій науковій літературі відсутня єдність з приводу визначення сутності маркетингової стратегії підприємства. Можна класифікувати тлумачення цієї дефініції за ознаками сутнісної спрямованості дії та виділити наступні групи (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Систематизаційна класифікація трактувань поняття «маркетингова стратегія» за сутнісною спрямованістю

№ з/п	Автор	Зміст
<i>Маркетингова стратегія – це план дії</i>		
1	Котелевська Ю.В. [16]	Важлива умова планування всіх без винятку дій на ринку, і від того, наскільки міцним виявиться зв'язок між продавцем і покупцем, залежатиме інтенсивність зростання доходів організації.
2	Уткін Е.А. [17]	План його ділової активності. Основне завдання полягає в підтримці та розвитку процесу виробництва, інтелектуального потенціалу співробітників фірми, у підвищенні асортименту і якості товарів, що виробляються, в освоєнні нових ринків, збільшенні збуту і, нарешті, в піднесенні ефективності діяльності
3	Гаркавенко С.С. [18]	Докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей
4	Мазур О.В. [19]	Формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства.
<i>Маркетингова стратегія – це комплекс інструментів досягнення поставлених цілей</i>		
5	Економічна енциклопедія [20]	Система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит і пропозицію товарів.
6	Ащаулов В.В. [21]	Складає як маркетингового менеджменту, так і всієї системи стратегічного управління підприємницькою діяльністю підприємства.
7	Мак-Дональд М. [22]	Засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу
8	Дойль П. [23]	Рішення в області маркетингу та інновацій, які визначають напрям, в якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання
9	Міщенко В.А. [24]	Визначає, як потрібно застосувати його структуру, щоб привабити та задовольнити кон'юктуру товарного ринку, вивчення покупця, товару, конкурентів.
<i>Маркетингова стратегія – це засоби впливу на споживачів</i>		
10	Ассель Г. [25]	Основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі
11	Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. [12]	Приділяє головну увагу цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, поділяє його на сегменти, вибирає найбільш перспективні і концентрує свою увагу на обслуговуванні і задоволенні цих сегментів

Таблиця 4.6

Систематизаційна класифікація трактувань поняття «маркетингова стратегія» за сутнісною спрямованістю

№ з/п	Автор	Зміст
<i>Маркетингова стратегія – це план дії</i>		
1	Котелевська Ю.В. [16]	Важлива умова планування всіх без винятку дій на ринку, і від того, наскільки міцним виявиться зв'язок між продавцем і покупцем, залежатиме інтенсивність зростання доходів організації.
2	Уткін Е.А. [17]	План його ділової активності. Основне завдання полягає в підтримці та розвитку процесу виробництва, інтелектуального потенціалу співробітників фірми, у підвищенні асортименту і якості товарів, що виробляються, в освоєнні нових ринків, збільшенні збуту і, нарешті, в піднесенні ефективності діяльності
3	Гаркавенко С.С. [18]	Докладний всебічний план досягнення маркетингових цілей
4	Мазур О.В. [19]	Формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства.
<i>Маркетингова стратегія – це комплекс інструментів досягнення поставлених цілей</i>		
5	Економічна енциклопедія [20]	Система організаційно-технічних і фінансових заходів щодо інтенсифікації виробництва, реалізації продукції, підвищення її конкурентоспроможності, активного впливу на попит і пропозицію товарів.
6	Ащаулов В.В. [21]	Складає як маркетингового менеджменту, так і всієї системи стратегічного управління підприємницькою діяльністю підприємства.
7	Мак-Дональд М. [22]	Засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу
8	Дойль П. [23]	Рішення в області маркетингу та інновацій, які визначають напрям, в якому рухається компанія, виконуючи поставлені завдання
9	Міщенко В.А. [24]	Визначає, як потрібно застосувати його структуру, щоб привабити та задовольнити кон'юктуру товарного ринку, вивчення покупця, товару, конкурентів.
<i>Маркетингова стратегія – це засоби впливу на споживачів</i>		
10	Ассель Г. [25]	Основний метод компанії впливати на покупців і спонукати їх до купівлі
11	Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. [12]	Приділяє головну увагу цільовим покупцям. Компанія вибирає ринок, поділяє його на сегменти, вибирає найбільш перспективні і концентрує свою увагу на обслуговуванні і задоволенні цих сегментів

Як бачимо з табл. 4.6, у сучасній економічній літературі існують три підходи до визначення сутності маркетингової стратегії підприємства: по-перше, це план дій та стратегічний напрям діяльності підприємства; по-друге, це комплекс інструментів для досягнення поставлених цілей; по-третє, це засоби впливу на споживачів для досягнення ринкових позицій. На нашу думку жодне з наведених визначень та підходів не розкриває в повному обсязі сутності цієї дефініції, тому що:

1) маркетингова стратегія не обов'язково є загальним планом дії підприємства, а може визначати лише окремий сегмент або напрям дій;

2) маркетингова стратегія визначає та формує програму дій не лише відносно споживачів, але й відносно конкурентів;

3) глобалізація ринкових відносин та посилення міжнародної конкуренції призводить до того, що значення зовнішніх факторів, що впливають на маркетингову діяльність підприємства, посилюється.

Тому, на наш погляд, під *маркетинговою стратегією підприємства* слід розуміти цільову філософію підприємства, що базується на довгостроковому, багатетапному плані дій з використанням наявного набору засобів, спрямованих на якісну зміну попиту та пропозиції на певний вид товару з метою збільшення довгострокового прибутку. Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити маркетингові цілі підприємства з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

Аналіз економічної літератури дозволив класифікувати маркетингові стратегії підприємства за низкою ознак (рис. 4.7). Таким чином, процесу формування маркетингової стратегії має передувати чітке визначення місії та цілей підприємства, після чого проводиться аналіз зовнішнього середовища та слабких і сильних сторін підприємства, оцінка його потенціалу.

Формування маркетингової стратегії підприємства ґрунтується на використанні методів і моделей стратегічного аналізу, найпоширенішим з яких є матричні моделі. Використання лише матричних моделей при формуванні маркетингової стратегії підприємства недостатнє, але разом з іншими методами матричні моделі дають можливість наочно визначати стратегічні альтернативи. Більшість матриць має статичний характер, тобто вони відтворюють поточний стан діяльності підприємства. Використання традиційних методів аналізу при формуванні маркетингової стратегії промислового підприємства не дозволяє враховувати взаємодію та поведінку учасників ринку й наслідки вирішення маркетингових завдань, що виникають у різних маркетингових ситуаціях.

Формування маркетингової стратегії підприємства вимагає використання різноманітної інформації, тобто безпосередньо пов'язане з наявністю відповідного інформаційного забезпечення. Якість інформаційного забезпечення є визначальним чинником обґрунтованості у прийнятті управлінських рішень.

Вважаємо доцільним розглянути сутність маркетингової стратегії підприємства за допомогою системного та ситуаційного підходів щодо її формування. Розглянемо кожен з них більш детально.

Як бачимо з табл. 4.6, у сучасній економічній літературі існують три підходи до визначення сутності маркетингової стратегії підприємства: по-перше, це план дій та стратегічний напрям діяльності підприємства; по-друге, це комплекс інструментів для досягнення поставлених цілей; по-третє, це засоби впливу на споживачів для досягнення ринкових позицій. На нашу думку жодне з наведених визначень та підходів не розкриває в повному обсязі сутності цієї дефініції, тому що:

1) маркетингова стратегія не обов'язково є загальним планом дії підприємства, а може визначати лише окремий сегмент або напрям дій;

2) маркетингова стратегія визначає та формує програму дій не лише відносно споживачів, але й відносно конкурентів;

3) глобалізація ринкових відносин та посилення міжнародної конкуренції призводить до того, що значення зовнішніх факторів, що впливають на маркетингову діяльність підприємства, посилюється.

Тому, на наш погляд, під *маркетинговою стратегією підприємства* слід розуміти цільову філософію підприємства, що базується на довгостроковому, багатетапному плані дій з використанням наявного набору засобів, спрямованих на якісну зміну попиту та пропозиції на певний вид товару з метою збільшення довгострокового прибутку. Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб взаємоузгодити маркетингові цілі підприємства з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

Аналіз економічної літератури дозволив класифікувати маркетингові стратегії підприємства за низкою ознак (рис. 4.7). Таким чином, процесу формування маркетингової стратегії має передувати чітке визначення місії та цілей підприємства, після чого проводиться аналіз зовнішнього середовища та слабких і сильних сторін підприємства, оцінка його потенціалу.

Формування маркетингової стратегії підприємства ґрунтується на використанні методів і моделей стратегічного аналізу, найпоширенішим з яких є матричні моделі. Використання лише матричних моделей при формуванні маркетингової стратегії підприємства недостатнє, але разом з іншими методами матричні моделі дають можливість наочно визначати стратегічні альтернативи. Більшість матриць має статичний характер, тобто вони відтворюють поточний стан діяльності підприємства. Використання традиційних методів аналізу при формуванні маркетингової стратегії промислового підприємства не дозволяє враховувати взаємодію та поведінку учасників ринку й наслідки вирішення маркетингових завдань, що виникають у різних маркетингових ситуаціях.

Формування маркетингової стратегії підприємства вимагає використання різноманітної інформації, тобто безпосередньо пов'язане з наявністю відповідного інформаційного забезпечення. Якість інформаційного забезпечення є визначальним чинником обґрунтованості у прийнятті управлінських рішень.

Вважаємо доцільним розглянути сутність маркетингової стратегії підприємства за допомогою системного та ситуаційного підходів щодо її формування. Розглянемо кожен з них більш детально.

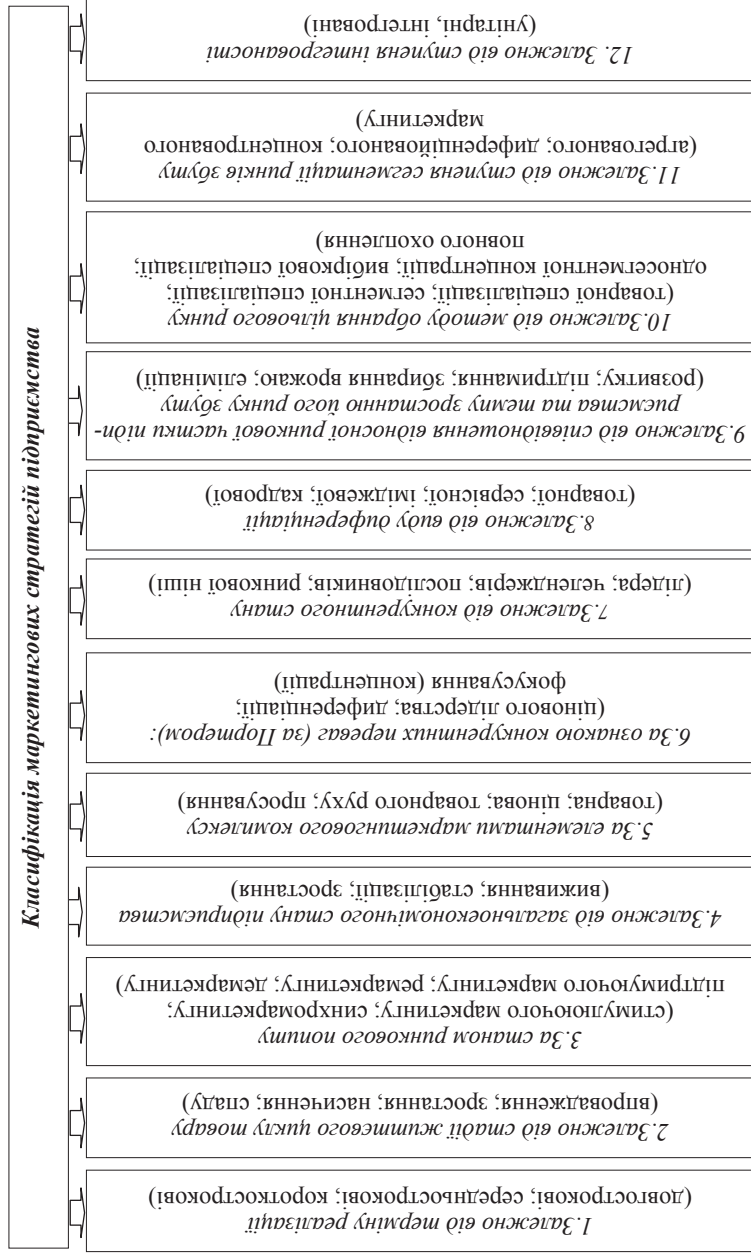


Рис. 4.7 – Класифікація маркетингових стратегій підприємства



Рис. 4.7 – Класифікація маркетингових стратегій підприємства

Згідно з *системним підходом*, маркетингову стратегію підприємства слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які мають вхідні та вихідні зміни, зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем, що визначають її характер. Системний підхід ґрунтується на наступних принципах:

- процес прийняття рішень повинен починатися з виявлення конкретних проблем і чіткого визначення цілей маркетингової стратегії підприємства;
- маркетингову стратегію підприємства розглядають як цілісну систему, визначають наслідки кожного конкретного рішення;
- аналізують і визначають можливі альтернативні шляхи досягнення цілі;
- цілі окремих маркетингових рішень не повинні вступати в протиріччя з цілями маркетингової стратегії підприємства;
- аналіз зібраних даних ведуть від абстрактного до конкретного;
- формування маркетингової стратегії передбачає єдність аналізу і синтезу, логічного та історичного;
- виявляють в об'єкті дослідження різноякісні зв'язки та їх взаємодію.

В табл. 4.7 наведено результати аналізу наукової економічної літератури, що дозволяє відстежити витоки системного підходу.

Таблиця 4.7

Фундаментальні погляди до системного підходу в економічній науці

Автор	Сутність
Барнард Ч. [26]	Уперше розглянув підприємство як соціальну систему та сформулював ідею соціальної відповідальності підприємства (тобто розглядав вплив не тільки зовнішнього середовища на підприємство, але й навпаки)
Друкер П. [27]	Розглядав підприємство як цілісну систему, в якій важливе місце займає менеджмент та самоврядування трудового колективу. Системність підходу полягає у визначенні завдань організації і, вже потім, розробці на цій основі функцій управління
Пітерс Т., Уотермен Р. [28]	Згідно з описаною концепцією «7-S» розглядається система взаємопов'язаних змінних: стратегія (strategy), структура (structure), система управління (systems), персонал (staff), кваліфікація працівників (skill), організаційні цінності (shared values), стиль (style).

Згідно з системним підходом, елементи, що складають зміст маркетингової стратегії підприємства, не просто функціонально впливають один на одного, а всі без винятку пов'язані між собою та впливають один на одного. Зміна одного з них неминуче зумовлює зміни в інших, а в кінцевому підсумку – і в усій маркетинговій стратегії. Це вимагає комплексного розв'язання будь-яких її проблем: великих і малих, простих і складних, тактичних і стратегічних. На рис. 4.8 наведено авторське бачення системного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства.

Згідно з *системним підходом*, маркетингову стратегію підприємства слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних елементів, які мають вхідні та вихідні зміни, зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем, що визначають її характер. Системний підхід ґрунтується на наступних принципах:

- процес прийняття рішень повинен починатися з виявлення конкретних проблем і чіткого визначення цілей маркетингової стратегії підприємства;
- маркетингову стратегію підприємства розглядають як цілісну систему, визначають наслідки кожного конкретного рішення;
- аналізують і визначають можливі альтернативні шляхи досягнення цілі;
- цілі окремих маркетингових рішень не повинні вступати в протиріччя з цілями маркетингової стратегії підприємства;
- аналіз зібраних даних ведуть від абстрактного до конкретного;
- формування маркетингової стратегії передбачає єдність аналізу і синтезу, логічного та історичного;
- виявляють в об'єкті дослідження різноякісні зв'язки та їх взаємодію.

В табл. 4.7 наведено результати аналізу наукової економічної літератури, що дозволяє відстежити витоки системного підходу.

Таблиця 4.7

Фундаментальні погляди до системного підходу в економічній науці

Автор	Сутність
Барнард Ч. [26]	Уперше розглянув підприємство як соціальну систему та сформулював ідею соціальної відповідальності підприємства (тобто розглядав вплив не тільки зовнішнього середовища на підприємство, але й навпаки)
Друкер П. [27]	Розглядав підприємство як цілісну систему, в якій важливе місце займає менеджмент та самоврядування трудового колективу. Системність підходу полягає у визначенні завдань організації і, вже потім, розробці на цій основі функцій управління
Пітерс Т., Уотермен Р. [28]	Згідно з описаною концепцією «7-S» розглядається система взаємопов'язаних змінних: стратегія (strategy), структура (structure), система управління (systems), персонал (staff), кваліфікація працівників (skill), організаційні цінності (shared values), стиль (style).

Згідно з системним підходом, елементи, що складають зміст маркетингової стратегії підприємства, не просто функціонально впливають один на одного, а всі без винятку пов'язані між собою та впливають один на одного. Зміна одного з них неминуче зумовлює зміни в інших, а в кінцевому підсумку – і в усій маркетинговій стратегії. Це вимагає комплексного розв'язання будь-яких її проблем: великих і малих, простих і складних, тактичних і стратегічних. На рис. 4.8 наведено авторське бачення системного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства.

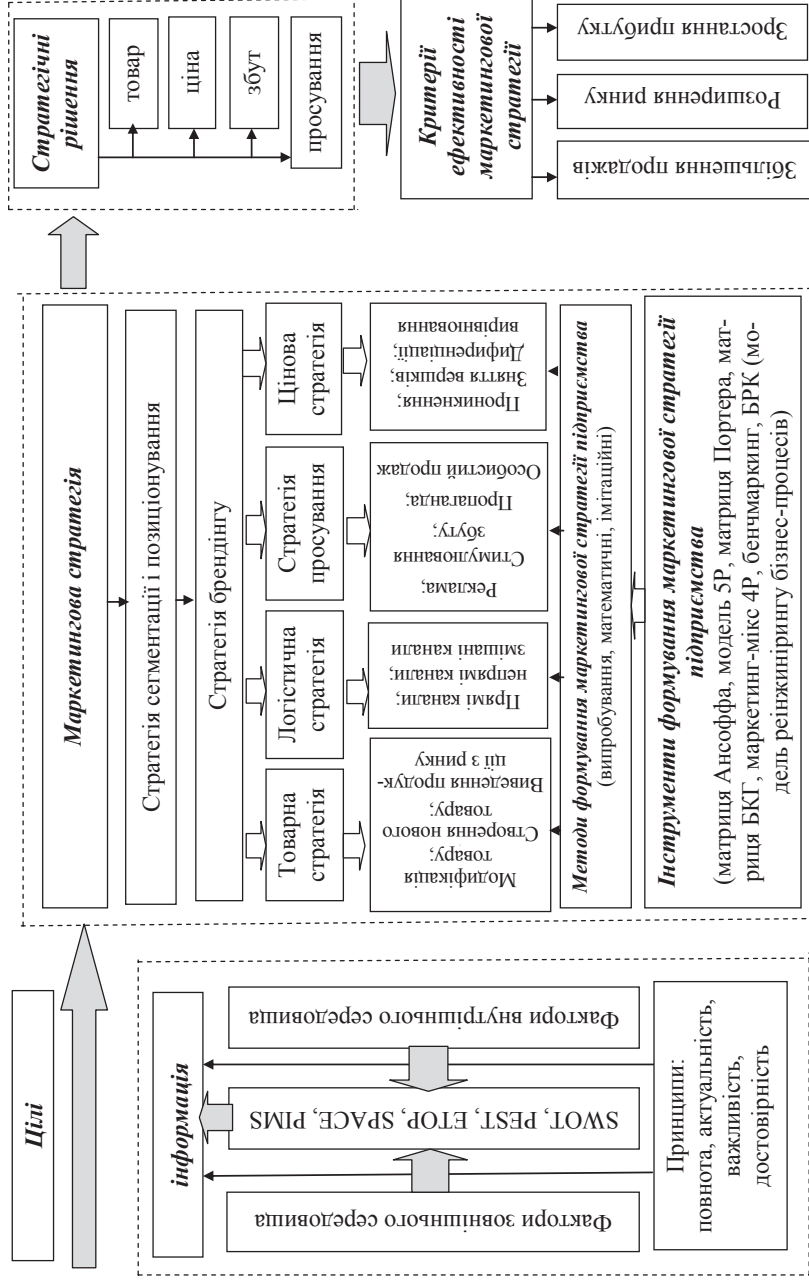


Рис. 4.8 Системний підхід до формування маркетингової стратегії підприємства

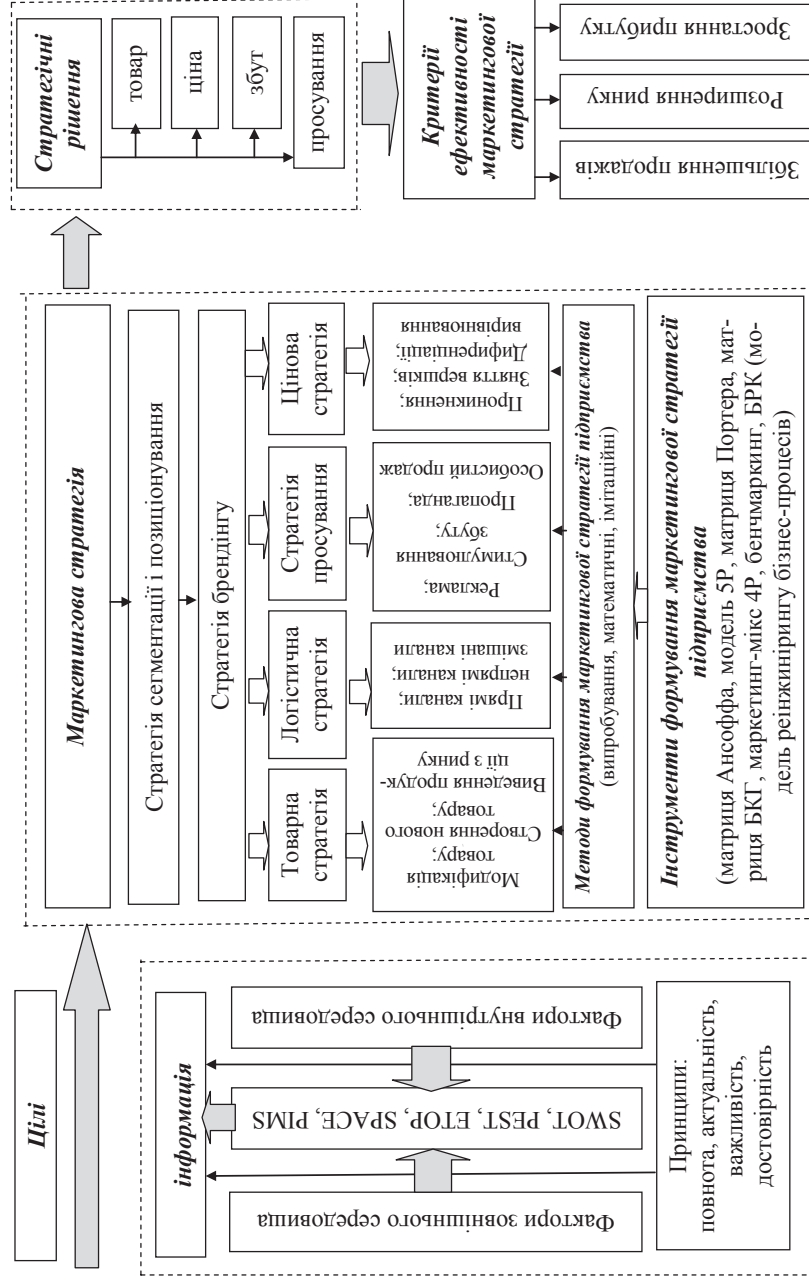


Рис. 4.8 Системний підхід до формування маркетингової стратегії підприємства

Рисунок 4.8 свідчить, що у процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні елементи – це ті фактори, аналіз яких передусе розробці маркетингової стратегії (йдеться про фактори зовнішнього і внутрішнього середовища та цілі підприємства).

Оскільки, щоб вижити, підприємство має сформувати маркетингову стратегію, пристосовану до ринкової мінливості, необхідно враховувати вплив і взаємозв'язки чисельних факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Для забезпечення формування ефективної маркетингової стратегії необхідно створити певне інформаційне середовище, яке відповідає наступним основним принципам: повноти, актуальності, важливості та достовірності. Цього можна досягти за рахунок проведення комплексного аналізу, що складається з: SWOT-аналізу (слабких і сильних сторін, можливостей і загроз); PEST-аналізу (загроз зовнішнього середовища); ЕТОР-аналізу (потенціалу можливостей підприємства); SPACE-аналізу (стратегічної позиції); PIMS-аналізу (впливу ринкової стратегії на прибутки).

Основними елементами маркетингової стратегії є стратегії сегментування і позиціонування та брендінгу. Остання складається з товарної, логістичної, цінової та стратегії товаропросування.

Для вибору найефективніших маркетингових стратегій можна застосовувати різні методи, які поділяються на три групи: польові випробування, математичний аналіз та імітаційні.

Суть першої групи методів – можливість випробувати розроблені або обрані підприємством стратегії в реальних умовах. Разом з тим, зазвичай не вдається організувати для випробувань однакові умови, що ускладнює процес порівняння, контролю, інтерпретації отриманих даних, а також високу вартість подібних експериментів.

При виборі найефективніших маркетингових стратегій особливе місце посідають математичні методи. Так, зовнішні умови можуть бути охарактеризовані розподілом ймовірностей, а математичний метод доцільно використовувати для оцінки характеристик обраних стратегій, а також для вибору оптимального варіанту стратегії.

У зв'язку з цим, в господарській діяльності підприємств широко використовується процес імітаційного моделювання, який, незважаючи на його складність, є ефективним і сучасним інструментом аналізу складних систем і процесів. Подібно математичним моделям, імітаційні моделі ґрунтуються на символічному описі конкретного процесу. Проте, якщо в математичній моделі можна отримати рішення, виражене аналітично (тобто безвідносно до конкретних значень числових характеристик), то імітаційна модель дає можливість лише «програвати» вибрані випадково або цілеспрямовано різні рішення, що визначаються набором числових характеристик. Це дозволяє передбачати та аналізувати динаміку можливих ситуацій в майбутньому і тим самим оцінювати наслідки стратегій, що перевіряються, з метою виділення більш ефективної.

Рисунок 4.8 свідчить, що у процесі формування маркетингової стратегії можна виділити вхідні елементи – це ті фактори, аналіз яких передусе розробці маркетингової стратегії (йдеться про фактори зовнішнього і внутрішнього середовища та цілі підприємства).

Оскільки, щоб вижити, підприємство має сформувати маркетингову стратегію, пристосовану до ринкової мінливості, необхідно враховувати вплив і взаємозв'язки чисельних факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища.

Для забезпечення формування ефективної маркетингової стратегії необхідно створити певне інформаційне середовище, яке відповідає наступним основним принципам: повноти, актуальності, важливості та достовірності. Цього можна досягти за рахунок проведення комплексного аналізу, що складається з: SWOT-аналізу (слабких і сильних сторін, можливостей і загроз); PEST-аналізу (загроз зовнішнього середовища); ЕТОР-аналізу (потенціалу можливостей підприємства); SPACE-аналізу (стратегічної позиції); PIMS-аналізу (впливу ринкової стратегії на прибутки).

Основними елементами маркетингової стратегії є стратегії сегментування і позиціонування та брендінгу. Остання складається з товарної, логістичної, цінової та стратегії товаропросування.

Для вибору найефективніших маркетингових стратегій можна застосовувати різні методи, які поділяються на три групи: польові випробування, математичний аналіз та імітаційні.

Суть першої групи методів – можливість випробувати розроблені або обрані підприємством стратегії в реальних умовах. Разом з тим, зазвичай не вдається організувати для випробувань однакові умови, що ускладнює процес порівняння, контролю, інтерпретації отриманих даних, а також високу вартість подібних експериментів.

При виборі найефективніших маркетингових стратегій особливе місце посідають математичні методи. Так, зовнішні умови можуть бути охарактеризовані розподілом ймовірностей, а математичний метод доцільно використовувати для оцінки характеристик обраних стратегій, а також для вибору оптимального варіанту стратегії.

У зв'язку з цим, в господарській діяльності підприємств широко використовується процес імітаційного моделювання, який, незважаючи на його складність, є ефективним і сучасним інструментом аналізу складних систем і процесів. Подібно математичним моделям, імітаційні моделі ґрунтуються на символічному описі конкретного процесу. Проте, якщо в математичній моделі можна отримати рішення, виражене аналітично (тобто безвідносно до конкретних значень числових характеристик), то імітаційна модель дає можливість лише «програвати» вибрані випадково або цілеспрямовано різні рішення, що визначаються набором числових характеристик. Це дозволяє передбачати та аналізувати динаміку можливих ситуацій в майбутньому і тим самим оцінювати наслідки стратегій, що перевіряються, з метою виділення більш ефективної.

Вихідними елементами є стратегічні рішення щодо маркетингового міксу, тобто комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові – товар, ціну, збут, просування.

В якості основних інструментів, за допомогою яких здійснюється формування маркетингової стратегії підприємства, вважаємо доцільним використовувати:

- матрицю І. Ансоффа. Суть якої полягає у формуванні стратегій в умовах ринку, що зростає, і передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій маркетингу для збереження або збільшення збуту: проникнення на ринок; розвиток ринку; розробка товару; диверсифікація;

- матрицю Портера, також має назву модель 5 конкурентних сил. Сутність якої полягає в тому, що в боротьбі за частку ринку в конкуренції беруть участь не тільки безпосередні претенденти, але споживачі, постачальники, потенційні учасники та продукти-замінники. Всі вони в тій чи іншій мірі впливають на розвиток ринку. Ця модель являє собою потужний інструмент систематичної діагностики конкурентних умов ринку та оцінки того, наскільки інтенсивною і важливою є кожна з конкурентних сил;

- матрицю Бостонської консалтингової групи, яка є корисним інструментом планування продажів, визначення продуктових стратегій підприємства;

- маркетинг-мікс 4P – є сукупністю інструментів маркетингової діяльності підприємства, використовуючи які, виникає можливість найкращим чином задовольнити потреби цільового ринку;

- Бенчмаркінг – є інструментом загального управління якістю він дозволяє виявляти і впроваджувати у своїй діяльності найкращий досвід інших підприємств, являє собою систематичний пошук, оцінку кращих прикладів, не залежно від їх розміру, сфери діяльності і географічного положення. Бенчмаркінг є мистецтвом виявлення того, що інші роблять краще і вивчення, удосконалення та застосування їхніх методів роботи і розробок;

- БРК (модель реінжинірингу бізнес-процесів) полягає в постійному процесі виявлення старих та не ефективних методів ведення господарської діяльності, та заміна їх на нові. БРК передбачає кардинальне переосмислення та перепроєктування бізнес-процесів на підприємстві з метою покращення ключових показників діяльності, таких, як витрати, якість, продуктивність праці та оперативність, що супроводжується масштабним застосуванням новітніх технологій та розробок, вирішенням складних комплексних проблем та підвищенням загальної економічної ефективності.

Критерієм ефективності прийнятих рішень в процесі формування маркетингової стратегії є збільшення обсягів продажів, розширення ринків збуту та підвищення рівня прибутку підприємства.

Ситуаційний підхід заснований на тому, що придатність різних методів формування маркетингової стратегії підприємства визначається конкретною ситуацією (рис. 4.9). Не існує єдиного способу формування маркетингової стратегії, оскільки існує безліч факторів, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Самим ефективним методом в конкретній ситуації слід вважати той, який більш всього відповідає конкретним умовам і максимально адаптований до них.

Вихідними елементами є стратегічні рішення щодо маркетингового міксу, тобто комплексу компонентів маркетингу, який включає чотири складові – товар, ціну, збут, просування.

В якості основних інструментів, за допомогою яких здійснюється формування маркетингової стратегії підприємства, вважаємо доцільним використовувати:

- матрицю І. Ансоффа. Суть якої полягає у формуванні стратегій в умовах ринку, що зростає, і передбачає використання чотирьох альтернативних стратегій маркетингу для збереження або збільшення збуту: проникнення на ринок; розвиток ринку; розробка товару; диверсифікація;

- матрицю Портера, також має назву модель 5 конкурентних сил. Сутність якої полягає в тому, що в боротьбі за частку ринку в конкуренції беруть участь не тільки безпосередні претенденти, але споживачі, постачальники, потенційні учасники та продукти-замінники. Всі вони в тій чи іншій мірі впливають на розвиток ринку. Ця модель являє собою потужний інструмент систематичної діагностики конкурентних умов ринку та оцінки того, наскільки інтенсивною і важливою є кожна з конкурентних сил;

- матрицю Бостонської консалтингової групи, яка є корисним інструментом планування продажів, визначення продуктових стратегій підприємства;

- маркетинг-мікс 4P – є сукупністю інструментів маркетингової діяльності підприємства, використовуючи які, виникає можливість найкращим чином задовольнити потреби цільового ринку;

- Бенчмаркінг – є інструментом загального управління якістю він дозволяє виявляти і впроваджувати у своїй діяльності найкращий досвід інших підприємств, являє собою систематичний пошук, оцінку кращих прикладів, не залежно від їх розміру, сфери діяльності і географічного положення. Бенчмаркінг є мистецтвом виявлення того, що інші роблять краще і вивчення, удосконалення та застосування їхніх методів роботи і розробок;

- БРК (модель реінжинірингу бізнес-процесів) полягає в постійному процесі виявлення старих та не ефективних методів ведення господарської діяльності, та заміна їх на нові. БРК передбачає кардинальне переосмислення та перепроєктування бізнес-процесів на підприємстві з метою покращення ключових показників діяльності, таких, як витрати, якість, продуктивність праці та оперативність, що супроводжується масштабним застосуванням новітніх технологій та розробок, вирішенням складних комплексних проблем та підвищенням загальної економічної ефективності.

Критерієм ефективності прийнятих рішень в процесі формування маркетингової стратегії є збільшення обсягів продажів, розширення ринків збуту та підвищення рівня прибутку підприємства.

Ситуаційний підхід заснований на тому, що придатність різних методів формування маркетингової стратегії підприємства визначається конкретною ситуацією (рис. 4.9). Не існує єдиного способу формування маркетингової стратегії, оскільки існує безліч факторів, як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі. Самим ефективним методом в конкретній ситуації слід вважати той, який більш всього відповідає конкретним умовам і максимально адаптований до них.

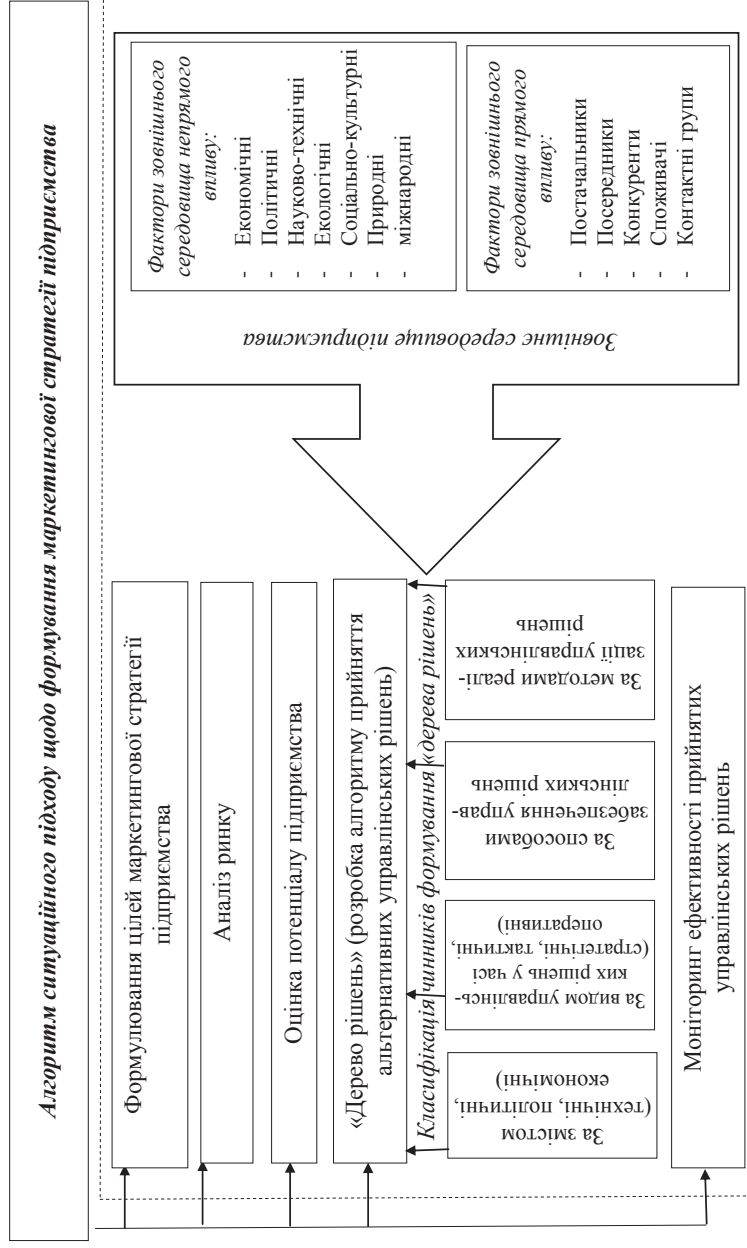


Рис. 4.9 – Ситуаційний підхід до формування маркетингової стратегії підприємства

183

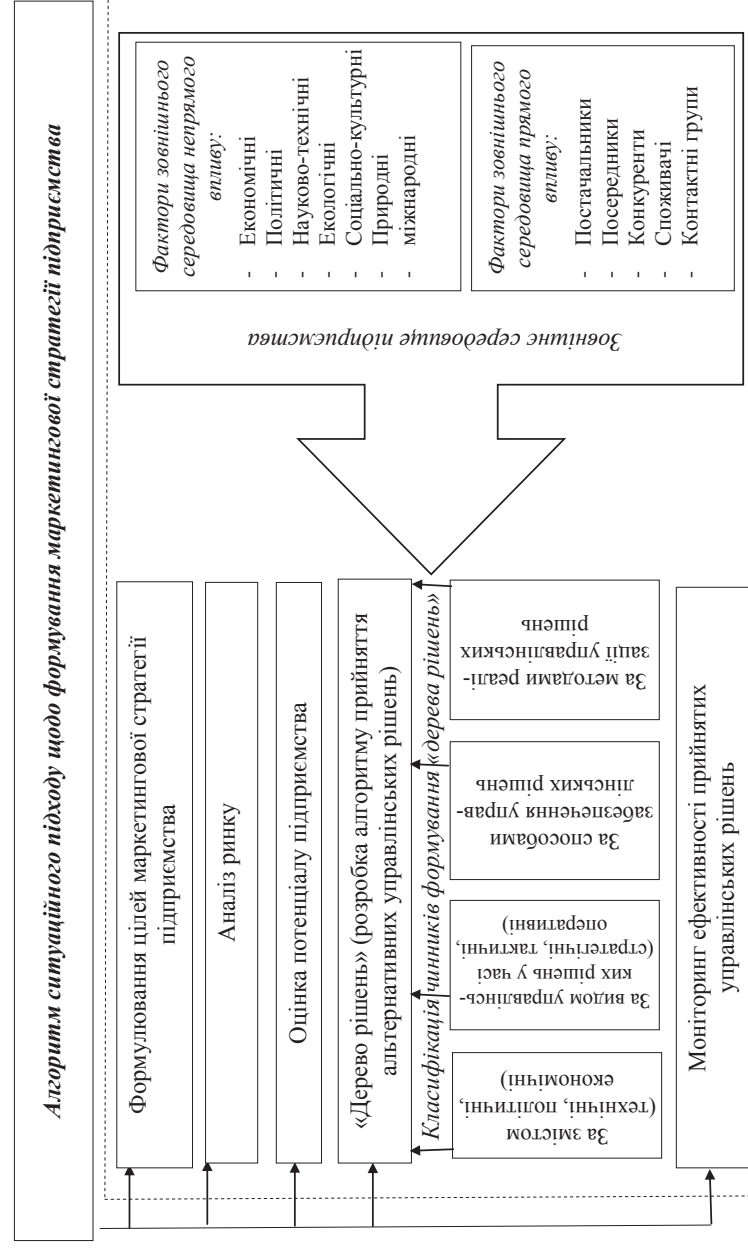


Рис. 4.9 – Ситуаційний підхід до формування маркетингової стратегії підприємства

183

Наголошуємо на тому, що ситуаційний підхід не є набором існуючих рекомендацій, є саме способом мислення. Ситуаційний підхід визнає, що результати одних і тих самих управлінських дій у різних ситуаціях можуть суттєво відрізнятися, тому в процесі формування маркетингової стратегії підприємства необхідно враховувати конкретну ситуацію, набір конкретних обставин, які впливають на систему ФОПСТИЗ (формування попиту і стимулювання збуту) в даний момент. З точки зору ситуаційного підходу формування маркетингової стратегії підприємства є мистецтвом усвідомити ситуацію, визначити її характеристики, вибрати відповідну модель, і вже потім використовувати наукові управлінські рекомендації загального характеру.

Даний підхід потребує прискореної реакції на середовищі умов. Це досягається шляхом розробки декількох видів сценаріїв поведінки через «дерево рішень» при виникненні тієї чи іншої ситуації. Метод «дерева рішень» орієнтований на отримання повної і відносно стійкої структури цілей, проблем, напрямів, тобто такої структури, яка на протязі певного періоду часу практично б не змінювалась. «Дерево рішень» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної мети на підцілі, завдання та окремі дії. Вимоги до його побудови можна звести до наступного:

- повнота відображення процесу або явища;
- несуперечливість рішень цілям маркетингової стратегії підприємства.

У порівнянні зі складними методами класифікації метод аналізу ієрархій (МАІ; англ. *analytic hierarchy process (AHP)*, розроблений Т. Л. Сааті (США, 1970), є простим і базується на декомпозиції, вимірюванні переваг, синтезі пріоритетів та дозволяє надати кількісну оцінку альтернативним рішенням, які найліпшим чином узгоджуються з розумінням експерта щодо оптимальності розв'язку проблем. Згідно з цим методом, будь-яку проблему уявляють як *структуру* із з'єднаних між собою вузлів наступних ієрархічних рівнів: «Цілі», «Підцілі», «Критерії», «Підкритерії», «Фактори оцінювання», «Альтернативи». При наявності взаємної залежності чи зворотних зв'язків між вузлами, структури звуться «*мережами*», і до них застосовується «метод аналізу мереж» (МММ, англ. «*analytic network process*» – *ANP*) [29].

Використання сценарного аналізу значно знижує вірогідність управлінських похибок, дозволяє використовувати весь потенціал менеджменту підприємства шляхом використання всіх ланок управління на етапах прогнозування та розробки сценаріїв.

Необґрунтоване ухвалення стратегічних рішень у маркетинговій діяльності в умовах невизначеності може призвести до негативних наслідків при вирішенні маркетингових завдань, що виникають у різних маркетингових ситуаціях. Ідентифікація маркетингової ситуації являє собою процес активного збору, оцінювання та обробки первинної інформації та відтворення нової, вторинної інформації аналітичного та прогнозного характеру з подальшим оцінюванням її достовірності.

Урахування впливу зовнішніх факторів на формування маркетингової стратегії підприємства стало підґрунтям для розробки алгоритму ситуаційного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства (рис. 4.9).

Наголошуємо на тому, що ситуаційний підхід не є набором існуючих рекомендацій, є саме способом мислення. Ситуаційний підхід визнає, що результати одних і тих самих управлінських дій у різних ситуаціях можуть суттєво відрізнятися, тому в процесі формування маркетингової стратегії підприємства необхідно враховувати конкретну ситуацію, набір конкретних обставин, які впливають на систему ФОПСТИЗ (формування попиту і стимулювання збуту) в даний момент. З точки зору ситуаційного підходу формування маркетингової стратегії підприємства є мистецтвом усвідомити ситуацію, визначити її характеристики, вибрати відповідну модель, і вже потім використовувати наукові управлінські рекомендації загального характеру.

Даний підхід потребує прискореної реакції на середовищі умов. Це досягається шляхом розробки декількох видів сценаріїв поведінки через «дерево рішень» при виникненні тієї чи іншої ситуації. Метод «дерева рішень» орієнтований на отримання повної і відносно стійкої структури цілей, проблем, напрямів, тобто такої структури, яка на протязі певного періоду часу практично б не змінювалась. «Дерево рішень» – це наочне графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку цілей, що демонструє розподіл загальної мети на підцілі, завдання та окремі дії. Вимоги до його побудови можна звести до наступного:

- повнота відображення процесу або явища;
- несуперечливість рішень цілям маркетингової стратегії підприємства.

У порівнянні зі складними методами класифікації метод аналізу ієрархій (МАІ; англ. *analytic hierarchy process (AHP)*, розроблений Т. Л. Сааті (США, 1970), є простим і базується на декомпозиції, вимірюванні переваг, синтезі пріоритетів та дозволяє надати кількісну оцінку альтернативним рішенням, які найліпшим чином узгоджуються з розумінням експерта щодо оптимальності розв'язку проблем. Згідно з цим методом, будь-яку проблему уявляють як *структуру* із з'єднаних між собою вузлів наступних ієрархічних рівнів: «Цілі», «Підцілі», «Критерії», «Підкритерії», «Фактори оцінювання», «Альтернативи». При наявності взаємної залежності чи зворотних зв'язків між вузлами, структури звуться «*мережами*», і до них застосовується «метод аналізу мереж» (МММ, англ. «*analytic network process*» – *ANP*) [29].

Використання сценарного аналізу значно знижує вірогідність управлінських похибок, дозволяє використовувати весь потенціал менеджменту підприємства шляхом використання всіх ланок управління на етапах прогнозування та розробки сценаріїв.

Необґрунтоване ухвалення стратегічних рішень у маркетинговій діяльності в умовах невизначеності може призвести до негативних наслідків при вирішенні маркетингових завдань, що виникають у різних маркетингових ситуаціях. Ідентифікація маркетингової ситуації являє собою процес активного збору, оцінювання та обробки первинної інформації та відтворення нової, вторинної інформації аналітичного та прогнозного характеру з подальшим оцінюванням її достовірності.

Урахування впливу зовнішніх факторів на формування маркетингової стратегії підприємства стало підґрунтям для розробки алгоритму ситуаційного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства (рис. 4.9).

Використання ситуаційного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства дозволяє розглядати формування як процес, що складається з окремих етапів: формулювання цілей маркетингової стратегії підприємства, аналізу ринку на основі факторів зовнішнього середовища підприємства прямого та непрямого впливу, оцінки потенціалу підприємства, розробки «дерева рішень» та оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Останніми десятиліттями широку популярність завоювали саме ідеї ситуаційного підходу, в межах якого доводиться правомірність різних типів систем управління (як жорстко регламентованих, так і заснованих на внутрішній свободі), залежно від конкретних характеристик організації. Тому в межах формування маркетингової стратегії підприємства є доцільним звернути увагу саме на цей підхід. Використовуючи ситуаційний підхід, керівні органи підприємства можуть визначити, які методи і засоби будуть найбільше сприяти досягненню мети організації в конкретній ситуації.

З вищевказаного, можна зробити *висновок, що*: системний і ситуаційний підходи є методами, що дають змогу поєднувати, приводити у відповідність частини цілого і тому служать ефективним методичним апаратом організації управління в мінливих умовах господарювання.

З вищевказаного можна зазначити, що формування маркетингової стратегії є комплексним процесом, сутність якого відображає рис. 4.10.



Рис. 4.10 – Взаємозв’язок системного та ситуаційного підходів до формування сучасної маркетингової стратегії підприємства

Використання ситуаційного підходу до формування маркетингової стратегії підприємства дозволяє розглядати формування як процес, що складається з окремих етапів: формулювання цілей маркетингової стратегії підприємства, аналізу ринку на основі факторів зовнішнього середовища підприємства прямого та непрямого впливу, оцінки потенціалу підприємства, розробки «дерева рішень» та оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень.

Останніми десятиліттями широку популярність завоювали саме ідеї ситуаційного підходу, в межах якого доводиться правомірність різних типів систем управління (як жорстко регламентованих, так і заснованих на внутрішній свободі), залежно від конкретних характеристик організації. Тому в межах формування маркетингової стратегії підприємства є доцільним звернути увагу саме на цей підхід. Використовуючи ситуаційний підхід, керівні органи підприємства можуть визначити, які методи і засоби будуть найбільше сприяти досягненню мети організації в конкретній ситуації.

З вищевказаного, можна зробити *висновок, що*: системний і ситуаційний підходи є методами, що дають змогу поєднувати, приводити у відповідність частини цілого і тому служать ефективним методичним апаратом організації управління в мінливих умовах господарювання.

З вищевказаного можна зазначити, що формування маркетингової стратегії є комплексним процесом, сутність якого відображає рис. 4.10.



Рис. 4.10 – Взаємозв’язок системного та ситуаційного підходів до формування сучасної маркетингової стратегії підприємства

Таким чином, системний підхід до формування маркетингової стратегії представляє собою комплексний процес з чітким алгоритмом дій та використанням конкретних методів та інструментів, опирається на чітку теоретичну базу, що дозволяє прогнозувати результати впровадження цієї стратегії.

Ситуаційний підхід до формування маркетингової стратегії представляє собою процес прийняття управлінських рішень, що базується на виборі єдиного можливого із певної множини можливих, виходячи з мінливості оточуючого середовища, знань вмінь та навичок керівних органів, розвинутої інтуїції, реакції та відповідальності управлінців.

Вважаємо, що формування сучасної маркетингової стратегії має представляти собою синтез системного та ситуаційного підходів, що дозволяє поєднати комплексність з швидкою реакцією на умови мінливого зовнішнього середовища. Тобто, ці два підходи ніяким чином не протидіють, а доповнюють один одного.

У свою чергу, формування маркетингової стратегії можливе лише за умов використання стратегічного аналізу, що є основою для дослідження діяльності підприємства та формування множини альтернатив для ухвалення стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об'єкта. Це здійснюється за рахунок збору інформації та дослідження змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, економіко-математичного моделювання поведінки та взаємодії учасників ринку.

Проведене дослідження дозволяє виділити характерні ознаки маркетингової стратегії підприємства, а саме:

- Орієнтованість на довгострокову перспективу;
- Є засобом реалізації маркетингових цілей підприємства;
- Базується на результатах стратегічного маркетингового аналізу;
- Має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства;
- Визначає ринкове спрямування діяльності підприємства;
- Є складовою частиною процесу формування стратегії із певною логікою, послідовністю і циклічністю;
- Визначає сильні сторони підприємства для одержання перемоги у конкурентній боротьбі;
- Відіграє важливу роль у забезпеченні досягнення стратегічних цілей підприємства.

Характерною особливістю сучасного розвитку України є підвищення відкритості економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі та посилення впливу міжнародної конкуренції на національні ринки товарів та послуг. Тому необхідно є низка заходів щодо забезпечення стійких конкурентних переваг вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і світових ринках.

Список використаних джерел до п. 4.6

1. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь. Том 31 / Ф. А. Брокгауз, И. А. Эфрон – СПб.: АО «Издательское дело» Брокгауз-Эфрон, 1901. – 954 с.
2. Поперечна О. М. Сутність поняття «стратегія» / О. М. Поперечна // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012 рік, випуск 2 (45). – С. 48 - 56

Таким чином, системний підхід до формування маркетингової стратегії представляє собою комплексний процес з чітким алгоритмом дій та використанням конкретних методів та інструментів, опирається на чітку теоретичну базу, що дозволяє прогнозувати результати впровадження цієї стратегії.

Ситуаційний підхід до формування маркетингової стратегії представляє собою процес прийняття управлінських рішень, що базується на виборі єдиного можливого із певної множини можливих, виходячи з мінливості оточуючого середовища, знань вмінь та навичок керівних органів, розвинутої інтуїції, реакції та відповідальності управлінців.

Вважаємо, що формування сучасної маркетингової стратегії має представляти собою синтез системного та ситуаційного підходів, що дозволяє поєднати комплексність з швидкою реакцією на умови мінливого зовнішнього середовища. Тобто, ці два підходи ніяким чином не протидіють, а доповнюють один одного.

У свою чергу, формування маркетингової стратегії можливе лише за умов використання стратегічного аналізу, що є основою для дослідження діяльності підприємства та формування множини альтернатив для ухвалення стратегічних рішень, які забезпечать конкурентні переваги досліджуваного об'єкта. Це здійснюється за рахунок збору інформації та дослідження змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства, економіко-математичного моделювання поведінки та взаємодії учасників ринку.

Проведене дослідження дозволяє виділити характерні ознаки маркетингової стратегії підприємства, а саме:

- Орієнтованість на довгострокову перспективу;
- Є засобом реалізації маркетингових цілей підприємства;
- Базується на результатах стратегічного маркетингового аналізу;
- Має певну підпорядкованість в ієрархії стратегій підприємства;
- Визначає ринкове спрямування діяльності підприємства;
- Є складовою частиною процесу формування стратегії із певною логікою, послідовністю і циклічністю;
- Визначає сильні сторони підприємства для одержання перемоги у конкурентній боротьбі;
- Відіграє важливу роль у забезпеченні досягнення стратегічних цілей підприємства.

Характерною особливістю сучасного розвитку України є підвищення відкритості економіки, лібералізація зовнішньої торгівлі та посилення впливу міжнародної конкуренції на національні ринки товарів та послуг. Тому необхідно є низка заходів щодо забезпечення стійких конкурентних переваг вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і світових ринках.

Список використаних джерел до п. 4.6

1. Брокгауз Ф. А. Энциклопедический словарь. Том 31 / Ф. А. Брокгауз, И. А. Эфрон – СПб.: АО «Издательское дело» Брокгауз-Эфрон, 1901. – 954 с.
2. Поперечна О. М. Сутність поняття «стратегія» / О. М. Поперечна // Вісник соціально-економічних досліджень, 2012 рік, випуск 2 (45). – С. 48 - 56

3. Chandler A. D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962

4. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.

5. Градов А. П. Стратегия и тактика выявления и разрешения системных проблемных ситуаций в экономике / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – № 3(197). – 2014. – С. 17 - 27

6. Ансофф И. Стратегическое управление: монография / И. Ансофф; пер. Е. В. Леонтьева [и др.]; ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. [Пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1999. – 800 с.

8. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон – М.: Бинум, 2002. – 928 с.

9. Герчикова И. Н. Маркетинг: Организация. Технология / И. Н. Герчикова; МГИМО(У) МИД РФ, Школа междунар. бизнеса. – М., 1990. – 81 с.

10. Томпсон А. А. - мл. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. / А. А. Томпсон - мл., А. Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ. – 1998. – 577 с.

11. Kotler P., & Singh R. (1981), Marketing Warfare in the 1980s, *Journal of Business Strategy*, Vol. 1, Iss. 3 (Winter), pp. 30 - 41

12. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс. – М.: Вильямс, 2012. – 752 с.

13. Дойль П. Менеджмент: Стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 468 с.

14. Білошапка В. А. Стратегічне управління: принципи і міжнародна практика: Монографія / В. А. Білошапка, Г. В. Загорій – К.: КНЕУ. 2008. – 352 с.

15. Маркова В. Д. Эволюция развития и парадоксы стратегического менеджмента / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова // Вестник НГУ: Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Том 10, выпуск 2. – С. 5 - 12.

16. Котелевська Ю. В. Сучасні підходи до формування маркетингової стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації та євроінтеграції / Ю. В. Котелевська, Т. В. Новікова // Вісник університету банківської справи національного банку України, 2013. – № 2 (17). – С. 152 - 156

17. Уткин Э. А. Справочник по маркетингу / Э. А. Уткин – М.: ЭКМОС, 1998. – 462 с.

18. Гаркавенко С. С. Інновації як стратегія підвищення конкурентоспроможності фірми в умовах монополістичної конкуренції [Текст] / С. С. Гаркавенко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції, 27-29 вересня 2012 року. – Суми: ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2012. – С. 35 - 37

19. Мазур О. В. Маркетингова стратегія як засіб виходу підприємства АПК на зовнішній ринок / О. В. Мазур // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки, 2012. – № 4 (70) – Том 2. – С. 138 - 144

20. Економічна енциклопедія. – В 3-ох т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія». – 2001. – Т. 2. – 848 с.

3. Chandler A. D. Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962

4. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.

5. Градов А. П. Стратегия и тактика выявления и разрешения системных проблемных ситуаций в экономике / А. П. Градов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – № 3(197). – 2014. – С. 17 - 27

6. Ансофф И. Стратегическое управление: монография / И. Ансофф; пер. Е. В. Леонтьева [и др.]; ред. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

7. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. [Пер. с англ.] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1999. – 800 с.

8. Стивенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стивенсон – М.: Бинум, 2002. – 928 с.

9. Герчикова И. Н. Маркетинг: Организация. Технология / И. Н. Герчикова; МГИМО(У) МИД РФ, Школа междунар. бизнеса. – М., 1990. – 81 с.

10. Томпсон А. А. - мл. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. / А. А. Томпсон - мл., А. Дж. Стрикленд. – М.: ЮНИТИ. – 1998. – 577 с.

11. Kotler P., & Singh R. (1981), Marketing Warfare in the 1980s, *Journal of Business Strategy*, Vol. 1, Iss. 3 (Winter), pp. 30 - 41

12. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Д. Сондерс. – М.: Вильямс, 2012. – 752 с.

13. Дойль П. Менеджмент: Стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999. – 468 с.

14. Білошапка В. А. Стратегічне управління: принципи і міжнародна практика: Монографія / В. А. Білошапка, Г. В. Загорій – К.: КНЕУ. 2008. – 352 с.

15. Маркова В. Д. Эволюция развития и парадоксы стратегического менеджмента / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова // Вестник НГУ: Серия: Социально-экономические науки. – 2010. – Том 10, выпуск 2. – С. 5 - 12.

16. Котелевська Ю. В. Сучасні підходи до формування маркетингової стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації та євроінтеграції / Ю. В. Котелевська, Т. В. Новікова // Вісник університету банківської справи національного банку України, 2013. – № 2 (17). – С. 152 - 156

17. Уткин Э. А. Справочник по маркетингу / Э. А. Уткин – М.: ЭКМОС, 1998. – 462 с.

18. Гаркавенко С. С. Інновації як стратегія підвищення конкурентоспроможності фірми в умовах монополістичної конкуренції [Текст] / С. С. Гаркавенко // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції, 27-29 вересня 2012 року. – Суми: ТОВ Друкарський дім «Папірус», 2012. – С. 35 - 37

19. Мазур О. В. Маркетингова стратегія як засіб виходу підприємства АПК на зовнішній ринок / О. В. Мазур // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки, 2012. – № 4 (70) – Том 2. – С. 138 - 144

20. Економічна енциклопедія. – В 3-ох т. / відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр «Академія». – 2001. – Т. 2. – 848 с.

21. Ашаулов В. В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії / В. В. Ашаулов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2013 р. – № 5 (74). – С. 50 - 54

22. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: – Питер, 2000. – 276 с.

23. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегия / П. Дойль. – [3-е издание]. – Пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

24. Міщенко В. А. Формування маркетингової стратегії промислового підприємства на зовнішньому ринку на основі моделі «4С» / В. А. Міщенко, О. Г. Мартиненко // Вісник НТУ «ХП», 2013. – № 24 (997). – С. 96 - 99

25. Ассель Г. М. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. М. Ассель. – М.: – ИНФРА, 1999. – 804 с

26. Барнард Ч. Функции руководителя. Власть, стимулы и ценности в организации / Ч. Барнард. – Челябинск. Социум. М.: ИРИСЭН. – 2009. – 363 с.

27. Peter Drucker on the Profession of Management (1998). Русскоязычное издание: О профессиональном менеджменте: о профессии менеджера. – М.: «Вильямс», 2005. – С. 320

28. Thomas J. PETERS and Robert H. WATERMAN, Jr. IN SEARCH OF EXCELLENCE (LESSONS FROM AMERICA S BEST-RUN COMPANIES). Harper & Row, Publishers, New York Thomas J. PETERS and Robert H. WATERMAN, Jr. IN SEARCH OF EXCELLENCE (LESSONS FROM AMERICA S BEST-RUN COMPANIES). Harper & Row, Publishers, New York 1984. – 244 p.

29. Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети / Т. Л. Саати. – М.: Либроком, 2011. – 360 с.

5. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ РЕФОРМУВАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

5.1 Стратегічні задачі при визначенні функціонування економічних об'єктів на базі інформаційних технологій

Процес глобалізації призвів до перетворення міжнародної економічної системи у складну структуру, складові якої намагаються будувати свої ринки. Економічний розвиток пов'язаний з інтелектуалізацією праці. Це означає, що інформація є фактором комерціалізації економіки у формі інформаційних технологій. Інформатизація суспільства це не тільки передача, зберігання та поновлення інформації, а й форма інноваційного продукту, який є одним з інструментів розвитку економіки.

Якщо фактор інформатизації лежить в основі сучасного економічного розвитку суспільства, то, інтегруючи вже відомі підходи дослідження (системний, ймовірнісний, математичний, матеріалістичний детермінований тощо) можна отримати так званий інформаціологічний підхід, завдяки якому можна більш

21. Ашаулов В. В. Формування маркетингової стратегії підприємства з урахуванням його корпоративної місії / В. В. Ашаулов // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2013 р. – № 5 (74). – С. 50 - 54

22. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб.: – Питер, 2000. – 276 с.

23. Дойль П. Маркетинг – менеджмент и стратегия / П. Дойль. – [3-е издание]. – Пер. с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

24. Міщенко В. А. Формування маркетингової стратегії промислового підприємства на зовнішньому ринку на основі моделі «4С» / В. А. Міщенко, О. Г. Мартиненко // Вісник НТУ «ХП», 2013. – № 24 (997). – С. 96 - 99

25. Ассель Г. М. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. М. Ассель. – М.: – ИНФРА, 1999. – 804 с

26. Барнард Ч. Функции руководителя. Власть, стимулы и ценности в организации / Ч. Барнард. – Челябинск. Социум. М.: ИРИСЭН. – 2009. – 363 с.

27. Peter Drucker on the Profession of Management (1998). Русскоязычное издание: О профессиональном менеджменте: о профессии менеджера. – М.: «Вильямс», 2005. – С. 320

28. Thomas J. PETERS and Robert H. WATERMAN, Jr. IN SEARCH OF EXCELLENCE (LESSONS FROM AMERICA S BEST-RUN COMPANIES). Harper & Row, Publishers, New York Thomas J. PETERS and Robert H. WATERMAN, Jr. IN SEARCH OF EXCELLENCE (LESSONS FROM AMERICA S BEST-RUN COMPANIES). Harper & Row, Publishers, New York 1984. – 244 p.

29. Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети / Т. Л. Саати. – М.: Либроком, 2011. – 360 с.

5. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ РЕФОРМУВАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

5.1 Стратегічні задачі при визначенні функціонування економічних об'єктів на базі інформаційних технологій

Процес глобалізації призвів до перетворення міжнародної економічної системи у складну структуру, складові якої намагаються будувати свої ринки. Економічний розвиток пов'язаний з інтелектуалізацією праці. Це означає, що інформація є фактором комерціалізації економіки у формі інформаційних технологій. Інформатизація суспільства це не тільки передача, зберігання та поновлення інформації, а й форма інноваційного продукту, який є одним з інструментів розвитку економіки.

Якщо фактор інформатизації лежить в основі сучасного економічного розвитку суспільства, то, інтегруючи вже відомі підходи дослідження (системний, ймовірнісний, математичний, матеріалістичний детермінований тощо) можна отримати так званий інформаціологічний підхід, завдяки якому можна більш

повно досліджувати багатовекторні відносини у різних складових як внутрішнього життя суспільства, так і його відносини із зовнішнім світом.

Широка інформатизація суспільства принципово змінює роль інформатизації та інформаційних технологій у розвитку держави взагалі та окремих її галузей. Важливою складовою сучасного розвитку є зростаюча потреба в інформації, з метою свідомого і цілеспрямованого управління процесом розвитку різними об'єктами та системами. Від масштабів й якості використання інформаційних технологій залежить рівень розвитку суспільства, його інтеграція у світову економічну систему. Інформаційні технології дають можливість управляти діяльністю як окремим вузлом, так і галуззю, регіоном, економічною системою в цілому.

Інформаціологічний підхід при цьому дає змогу інтегруватися в більш досконалі системи не руйнуючи їх.

Інформаціогенна економічна система є підсистемою більш глобальної системи, має свою сферу управління із своїми інформаційними потоками, але є стійкою та може бути адаптована у будь-яке інше середовище, не порушуючи його баланс і структуру. Вона не руйнує систему, в яку адаптується, а використовує єдину базу та принципи побудови її інформаційного простору. На таких принципах повинні створюватися інтегральні комплекси управління об'єктами, здатні забезпечити стійкі інформаційні зв'язки всієї структурної схеми системи. Визначення та формалізація цілей функціонування такими системами має залежати від характеристики глобальної системи, в яку адаптується дана система з урахуванням її головних параметрів, складності структури та ієрархічної будови. Системи такого виду більш надійні, ніж ті, що побудовані на підходах нижчого рівня, а також більш життєздатні.

Для транспортної системи країни глобальною системою є економіка країни. Світова економічна система є глобальною по відношенню до економічних систем окремих країн, а вона в свою чергу є підсистемою Всесвітнього простору.

Україна потребує спеціальної стратегії розвитку, в якій для пріоритетних галузей створюється державна підтримка з різними видами пільг. Зокрема в транспортній галузі розвиток нових технологій неможливий без інтелектуалізації праці, особливо при його адаптації у світову транспортну мережу.

Одним з факторів зростання ефективності транспортної галузі є комерціалізація нових знань, винаходів та рішень у формі інноваційної продукції в широкому сенсі. Саме ступенем інноваційно-інвестиційної діяльності, в основі якої лежить економіка знань, визначається ступінь прогресивності тої чи іншої галузі економіки та її входження у світову економічну систему.

Сучасна практика управління економічними процесами взагалі і у транспортній галузі зокрема вимагає розглядати процес управління на новій методологічній основі. Інформаціологічний підхід є тою сучасною методологічною основою, яка здатна забезпечити ефективність управління даним об'єктом у сукупності організаційних, методичних і техніко-економічних рішень, в умовах всесвітньої глобалізації. Використання єдиних принципів та загальної методології забезпечить рішення основних задач й адаптацію входження транспортної системи України у світову транспортну систему, в тому числі й світову економічну систему.

повно досліджувати багатовекторні відносини у різних складових як внутрішнього життя суспільства, так і його відносини із зовнішнім світом.

Широка інформатизація суспільства принципово змінює роль інформатизації та інформаційних технологій у розвитку держави взагалі та окремих її галузей. Важливою складовою сучасного розвитку є зростаюча потреба в інформації, з метою свідомого і цілеспрямованого управління процесом розвитку різними об'єктами та системами. Від масштабів й якості використання інформаційних технологій залежить рівень розвитку суспільства, його інтеграція у світову економічну систему. Інформаційні технології дають можливість управляти діяльністю як окремим вузлом, так і галуззю, регіоном, економічною системою в цілому.

Інформаціологічний підхід при цьому дає змогу інтегруватися в більш досконалі системи не руйнуючи їх.

Інформаціогенна економічна система є підсистемою більш глобальної системи, має свою сферу управління із своїми інформаційними потоками, але є стійкою та може бути адаптована у будь-яке інше середовище, не порушуючи його баланс і структуру. Вона не руйнує систему, в яку адаптується, а використовує єдину базу та принципи побудови її інформаційного простору. На таких принципах повинні створюватися інтегральні комплекси управління об'єктами, здатні забезпечити стійкі інформаційні зв'язки всієї структурної схеми системи. Визначення та формалізація цілей функціонування такими системами має залежати від характеристики глобальної системи, в яку адаптується дана система з урахуванням її головних параметрів, складності структури та ієрархічної будови. Системи такого виду більш надійні, ніж ті, що побудовані на підходах нижчого рівня, а також більш життєздатні.

Для транспортної системи країни глобальною системою є економіка країни. Світова економічна система є глобальною по відношенню до економічних систем окремих країн, а вона в свою чергу є підсистемою Всесвітнього простору.

Україна потребує спеціальної стратегії розвитку, в якій для пріоритетних галузей створюється державна підтримка з різними видами пільг. Зокрема в транспортній галузі розвиток нових технологій неможливий без інтелектуалізації праці, особливо при його адаптації у світову транспортну мережу.

Одним з факторів зростання ефективності транспортної галузі є комерціалізація нових знань, винаходів та рішень у формі інноваційної продукції в широкому сенсі. Саме ступенем інноваційно-інвестиційної діяльності, в основі якої лежить економіка знань, визначається ступінь прогресивності тої чи іншої галузі економіки та її входження у світову економічну систему.

Сучасна практика управління економічними процесами взагалі і у транспортній галузі зокрема вимагає розглядати процес управління на новій методологічній основі. Інформаціологічний підхід є тою сучасною методологічною основою, яка здатна забезпечити ефективність управління даним об'єктом у сукупності організаційних, методичних і техніко-економічних рішень, в умовах всесвітньої глобалізації. Використання єдиних принципів та загальної методології забезпечить рішення основних задач й адаптацію входження транспортної системи України у світову транспортну систему, в тому числі й світову економічну систему.

З точки зору стратегії розвитку транспортної системи, закладення в її дослідження інформаціологічного підходу дасть змогу побудувати інформаціогенну транспортну систему держави, яка включаючи у себе локальні підходи, буде відповідати сучасним тенденціям високотехнологічного світового розвитку.

Поняття управління включає в себе стратегію та тактику поведінки заданого об'єкта. Розв'язок стратегічних задач визначає поведінку всієї системи та визначення програми функціонування її на період прогнозування.

Тактичні задачі пов'язані з формуванням оперативних параметрів впливу на систему для підвищення ступеня її організації або захисту від зовнішнього впливу.

Переведення процесу управління або об'єкта в більш організований стан проводиться за допомогою регулювання відповідних змінних на основі обробки інформаційних потоків та визначення управлінських чинників або рішень. Для цього системи різного рівня, які працюють з інформаційними потоками, повинні спиратися на найбільш ефективні методи розв'язання задач аналізу, планування та управління. Управління об'єктами повинно проводитися по замкнутій схемі з зворотними зв'язками.

Під інформаційними технологіями будемо розуміти сукупність методів, які дозволяють збирати, зберігати, переставляти, розшифровувати, перетворювати та використовувати набори даних різного походження у різних сферах діяльності людини, зокрема економічної, на базі застосування сучасної обчислювальної техніки.

З поняттям інформаційні технології тісно пов'язано поняття моніторингу. Під поняттям моніторингу будемо розуміти спостереження за даним явищем, аналіз, оцінку та прогнозування його стану [1].

На сьогоднішній день в Україні спостерігається позитивна тенденція до використання освічених спеціалістів на базі обчислювальної техніки, яка надійно увійшла у всі сфери суспільного життя. Неможливо забезпечити динамічну рівновагу системи, а тим більше її розвиток та управління без постійного оцінювання та контролю безперервного потоку інформації за станом, тобто без моніторингу.

Неперервне спостереження, вивчення динаміки, вироблення стратегічних альтернатив, аналіз та порівняння реальних показників з передбачуваними є важливою функцією моніторингу. Це означає виявляти тенденції динаміки розвитку досліджуваного об'єкту.

З метою моніторингу активності економічні системи потрібно акумулювати статистичні дані за різними показниками та на різних етапах роботи системи. Дані повинні бути статистичним та аналітичним матеріалом Держкомстату України, а також матеріалами Євростату, які періодично поновлюються за заданою методикою або за потребою.

Діяльність економічних систем описується множиною показників, які можуть бути об'єднані в окремі множини (комплекси). Множини показників в залежності від цілей дослідження, мають вигляд окремих таблиць, що дає змогу моніторингу їх аналізу та розвитку, впливу окремих показників, або групи на об'єкт дослідження в цілому. Допускаються спрощення, які полягають у їх агрегації або урахуванні не всіх з них, а найбільш впливових.

З точки зору стратегії розвитку транспортної системи, закладення в її дослідження інформаціологічного підходу дасть змогу побудувати інформаціогенну транспортну систему держави, яка включаючи у себе локальні підходи, буде відповідати сучасним тенденціям високотехнологічного світового розвитку.

Поняття управління включає в себе стратегію та тактику поведінки заданого об'єкта. Розв'язок стратегічних задач визначає поведінку всієї системи та визначення програми функціонування її на період прогнозування.

Тактичні задачі пов'язані з формуванням оперативних параметрів впливу на систему для підвищення ступеня її організації або захисту від зовнішнього впливу.

Переведення процесу управління або об'єкта в більш організований стан проводиться за допомогою регулювання відповідних змінних на основі обробки інформаційних потоків та визначення управлінських чинників або рішень. Для цього системи різного рівня, які працюють з інформаційними потоками, повинні спиратися на найбільш ефективні методи розв'язання задач аналізу, планування та управління. Управління об'єктами повинно проводитися по замкнутій схемі з зворотними зв'язками.

Під інформаційними технологіями будемо розуміти сукупність методів, які дозволяють збирати, зберігати, переставляти, розшифровувати, перетворювати та використовувати набори даних різного походження у різних сферах діяльності людини, зокрема економічної, на базі застосування сучасної обчислювальної техніки.

З поняттям інформаційні технології тісно пов'язано поняття моніторингу. Під поняттям моніторингу будемо розуміти спостереження за даним явищем, аналіз, оцінку та прогнозування його стану [1].

На сьогоднішній день в Україні спостерігається позитивна тенденція до використання освічених спеціалістів на базі обчислювальної техніки, яка надійно увійшла у всі сфери суспільного життя. Неможливо забезпечити динамічну рівновагу системи, а тим більше її розвиток та управління без постійного оцінювання та контролю безперервного потоку інформації за станом, тобто без моніторингу.

Неперервне спостереження, вивчення динаміки, вироблення стратегічних альтернатив, аналіз та порівняння реальних показників з передбачуваними є важливою функцією моніторингу. Це означає виявляти тенденції динаміки розвитку досліджуваного об'єкту.

З метою моніторингу активності економічні системи потрібно акумулювати статистичні дані за різними показниками та на різних етапах роботи системи. Дані повинні бути статистичним та аналітичним матеріалом Держкомстату України, а також матеріалами Євростату, які періодично поновлюються за заданою методикою або за потребою.

Діяльність економічних систем описується множиною показників, які можуть бути об'єднані в окремі множини (комплекси). Множини показників в залежності від цілей дослідження, мають вигляд окремих таблиць, що дає змогу моніторингу їх аналізу та розвитку, впливу окремих показників, або групи на об'єкт дослідження в цілому. Допускаються спрощення, які полягають у їх агрегації або урахуванні не всіх з них, а найбільш впливових.

Параметри моніторингу повинні бути визначені. В той же час система, яка забезпечує моніторинг повинна мати можливість швидко коректувати їх як на кількісному, так і на якісному рівні. Моніторинг, як одна з функцій інформаційних технологій, спрямований не тільки на оцінку статистичного явища, а ще на відстеження самого процесу формування аналітичних висновків.

Використання формалізованих підходів у прийнятті управлінських рішень дає можливість узагальнити процеси, що відбуваються в системі.

Економічні системи, як явище, мають складний багатомірний характер. Сучасні інформаційні технології дають можливість при прийнятті управлінських рішень враховувати думки багатьох спеціалістів різних рівнів. Це дає можливість узагальнити процеси, що відбуваються в системі, та виділити суттєве для раціонального управління.

Управління на базі інформаційних технологій будемо розглядати як сукупність організаційних, методичних, техніко-економічних рішень для впливу на об'єкт управління з метою підтримки або покращення його функціонування.

Коло задач, які потрібно розв'язувати системі, визначаються функціонуванням і внутрішніми зв'язками компонентів, що входять до складу досліджуваного об'єкта. Задачі об'єднуються в комплекси. При розробці комплексів задач потрібно виходити з цілей та критеріїв, поставлених перед системою в цілому. Само виділення комплексів задач відбувається в результаті структурування на основі методів системного аналізу всієї системи управління об'єктом. При цьому потрібно враховувати, що окремі складові породжують вихідні масиви, які є вхідними для інших задач. Ці проміжні масиви можуть бути або тимчасовими або постійними робочими масивами та входить до загальної інформаційної бази системи.

Розглянемо основні типи задач управління економічними системами з точки зору застосування комп'ютерних технологій [2].

Розглянемо спочатку задачі, які властиві всім класам. Перша задача – це формування переліку показників для розробки й впровадження моніторингу. На цій стадії потрібно враховувати: клас і характер задач, економіко-статистичні підходи, які застосовуються як в середині держави, так і в країнах Євросоюзу. Можливо також звертання до думки фахівців з метою доцільності обмеження кількості показників, їх агрегування або навпаки розширення та передбачення наслідків таких дій.

Задачі першого типу несуть інформаційний характер. Вони описують інформаційну модель ЄС. На рівні ЄС держави така модель агрегована, містить відомості загального типу. Задача моніторингу передбачає здійснення таких операцій: визначення складових економічного явища; формування комплексів показників; формування показників-індикаторів. Ці задачі більш-менш формалізовані та найбільш розповсюджені.

Другий тип задач відноситься до технологічної інформації про завдання, які можуть виконуватися системою. Задачею моніторингу є відображення: послідовності операцій, необхідних для виконання завдання; різного виду ресурсів; режимів роботи системи; інтенсивності використання одних і тих же ресурсів; визначення одиниць виміру різних складових (фізичних, економічних, фінансо-

Параметри моніторингу повинні бути визначені. В той же час система, яка забезпечує моніторинг повинна мати можливість швидко коректувати їх як на кількісному, так і на якісному рівні. Моніторинг, як одна з функцій інформаційних технологій, спрямований не тільки на оцінку статистичного явища, а ще на відстеження самого процесу формування аналітичних висновків.

Використання формалізованих підходів у прийнятті управлінських рішень дає можливість узагальнити процеси, що відбуваються в системі.

Економічні системи, як явище, мають складний багатомірний характер. Сучасні інформаційні технології дають можливість при прийнятті управлінських рішень враховувати думки багатьох спеціалістів різних рівнів. Це дає можливість узагальнити процеси, що відбуваються в системі, та виділити суттєве для раціонального управління.

Управління на базі інформаційних технологій будемо розглядати як сукупність організаційних, методичних, техніко-економічних рішень для впливу на об'єкт управління з метою підтримки або покращення його функціонування.

Коло задач, які потрібно розв'язувати системі, визначаються функціонуванням і внутрішніми зв'язками компонентів, що входять до складу досліджуваного об'єкта. Задачі об'єднуються в комплекси. При розробці комплексів задач потрібно виходити з цілей та критеріїв, поставлених перед системою в цілому. Само виділення комплексів задач відбувається в результаті структурування на основі методів системного аналізу всієї системи управління об'єктом. При цьому потрібно враховувати, що окремі складові породжують вихідні масиви, які є вхідними для інших задач. Ці проміжні масиви можуть бути або тимчасовими або постійними робочими масивами та входить до загальної інформаційної бази системи.

Розглянемо основні типи задач управління економічними системами з точки зору застосування комп'ютерних технологій [2].

Розглянемо спочатку задачі, які властиві всім класам. Перша задача – це формування переліку показників для розробки й впровадження моніторингу. На цій стадії потрібно враховувати: клас і характер задач, економіко-статистичні підходи, які застосовуються як в середині держави, так і в країнах Євросоюзу. Можливо також звертання до думки фахівців з метою доцільності обмеження кількості показників, їх агрегування або навпаки розширення та передбачення наслідків таких дій.

Задачі першого типу несуть інформаційний характер. Вони описують інформаційну модель ЄС. На рівні ЄС держави така модель агрегована, містить відомості загального типу. Задача моніторингу передбачає здійснення таких операцій: визначення складових економічного явища; формування комплексів показників; формування показників-індикаторів. Ці задачі більш-менш формалізовані та найбільш розповсюджені.

Другий тип задач відноситься до технологічної інформації про завдання, які можуть виконуватися системою. Задачею моніторингу є відображення: послідовності операцій, необхідних для виконання завдання; різного виду ресурсів; режимів роботи системи; інтенсивності використання одних і тих же ресурсів; визначення одиниць виміру різних складових (фізичних, економічних, фінансо-

вих тощо); часових термінів виконання; критеріїв оцінювання; інтервал значень показників. Створення та функціонування таких систем повинно спиратися на комплекс високоєфективних засобів переробки інформації. На цій стадії потрібно вирішити питання сумісності показників та їх порівнюваності.

Сумісними будемо вважати показники, які мають однакові одиниці виміру, що забезпечує можливість проводити над ними математичні операції. Система моніторингу повинна бути гнучкою і дозволяти відстежувати процеси сумісності показників.

Третій тип задач відноситься до моделювання перехідної економіки [3]. Це задачі, які досліджують економічні процеси за допомогою систем рівнянь диференціального та інтегрального типів із застосуванням процедури прийняття рішень з використанням новітніх інформаційних технологій. Функція моніторингу є: формування статистичних даних у формі матриць; формування послідовності алгоритмів дій над матрицями з урахуванням заданих критеріїв оптимальності; обчислення оптимальних розв'язків; отримання рішень з метою розвитку інструментарію моделювання; переведення оптимальних рішень у план.

Для задач таких типів як техніко-економічного аналізу, прогнозування, оптимізації організація ефективності системи оцінок і переведення їх у план залишається актуальною. Це важливий клас задач, розв'язки яких аналізуються, співставляються з бажаними або прогнозованими.

Ці задачі складні як за методичним, економічним, так і за інформаційним характером. Для них характерна багаторівневість системи показників. Цей клас задач характеризується спеціальними постановками, в яких визначаються цілі, критерії оптимізації, вихідні принципи політики перспективного розвитку, аналіз тенденцій, які склалися. Тут можуть застосовуватися як традиційні математико-економічні методи та підходи, так і евристичні, а також їх різні комбінації [4], [5], [6]. Застосування комбінованих методик для розв'язання означених задач потребує використання обчислювальної техніки на новітніх технологіях та складного математичного забезпечення. Детерміновані розрахунки часто йдуть поряд з ймовірнісними та евристичними методами та підходами. Не виключено комбінування з задачами моделювання розвитку ЄС на базі диференціальних та інтегральних моделей, а також застосування багатовимірної аналізу та кластеризації об'єктів у межах досліджуваної проблеми.

Застосування інформаційних технологій до описаних економіко-математичних задач здатне забезпечити прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень та стратегії розвитку на всіх рівнях досліджуваного об'єкту. Такий системний підхід до розв'язання глобальних проблем можливий в різних галузях господарства країни, в тому числі і на рівні фірм.

Особливістю поставлених проблем є те, що описані класи задач, методики та методи їх розв'язання базуються на використанні статистичних даних і завдяки сучасним інформаційним технологіям можуть функціонувати в реальному режимі часу. Крім того, задіяння в процесі досліджень високоформалізованих математичних методів, основаних на диференціальному та інтегральному підходах, буде сприяти отриманню позитивного ефекту в організації всієї управлінської системи як складного комплексу.

вих тощо); часових термінів виконання; критеріїв оцінювання; інтервал значень показників. Створення та функціонування таких систем повинно спиратися на комплекс високоєфективних засобів переробки інформації. На цій стадії потрібно вирішити питання сумісності показників та їх порівнюваності.

Сумісними будемо вважати показники, які мають однакові одиниці виміру, що забезпечує можливість проводити над ними математичні операції. Система моніторингу повинна бути гнучкою і дозволяти відстежувати процеси сумісності показників.

Третій тип задач відноситься до моделювання перехідної економіки [3]. Це задачі, які досліджують економічні процеси за допомогою систем рівнянь диференціального та інтегрального типів із застосуванням процедури прийняття рішень з використанням новітніх інформаційних технологій. Функція моніторингу є: формування статистичних даних у формі матриць; формування послідовності алгоритмів дій над матрицями з урахуванням заданих критеріїв оптимальності; обчислення оптимальних розв'язків; отримання рішень з метою розвитку інструментарію моделювання; переведення оптимальних рішень у план.

Для задач таких типів як техніко-економічного аналізу, прогнозування, оптимізації організація ефективності системи оцінок і переведення їх у план залишається актуальною. Це важливий клас задач, розв'язки яких аналізуються, співставляються з бажаними або прогнозованими.

Ці задачі складні як за методичним, економічним, так і за інформаційним характером. Для них характерна багаторівневість системи показників. Цей клас задач характеризується спеціальними постановками, в яких визначаються цілі, критерії оптимізації, вихідні принципи політики перспективного розвитку, аналіз тенденцій, які склалися. Тут можуть застосовуватися як традиційні математико-економічні методи та підходи, так і евристичні, а також їх різні комбінації [4], [5], [6]. Застосування комбінованих методик для розв'язання означених задач потребує використання обчислювальної техніки на новітніх технологіях та складного математичного забезпечення. Детерміновані розрахунки часто йдуть поряд з ймовірнісними та евристичними методами та підходами. Не виключено комбінування з задачами моделювання розвитку ЄС на базі диференціальних та інтегральних моделей, а також застосування багатовимірної аналізу та кластеризації об'єктів у межах досліджуваної проблеми.

Застосування інформаційних технологій до описаних економіко-математичних задач здатне забезпечити прийняття науково-обґрунтованих управлінських рішень та стратегії розвитку на всіх рівнях досліджуваного об'єкту. Такий системний підхід до розв'язання глобальних проблем можливий в різних галузях господарства країни, в тому числі і на рівні фірм.

Особливістю поставлених проблем є те, що описані класи задач, методики та методи їх розв'язання базуються на використанні статистичних даних і завдяки сучасним інформаційним технологіям можуть функціонувати в реальному режимі часу. Крім того, задіяння в процесі досліджень високоформалізованих математичних методів, основаних на диференціальному та інтегральному підходах, буде сприяти отриманню позитивного ефекту в організації всієї управлінської системи як складного комплексу.

Інтенсивна розробка та впровадження такого роду систем з широким спектром використання різних математичних методів, які науково обґрунтовують отримані рішення, виведуть нашу країну на новий рівень інформаційного суспільства.

Список використаних джерел до п. 5.1

1. Моніторингове оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіонів. Львів. – 2006. – 250 с.
2. Творонович В. І. Основні типи задач управління економічними об'єктами //Збірник наукових праць КУЕТТ. Серія «Економіка і управління». – 2006. – Вип.8. – С. 158 - 163
3. Михалевич М. В., Сергиенко И. В. Моделирование переходной экономики (модели, методы, информационные технологии). Киев: Наук. думка. – 2005. – 670 с.
4. Кобелев Н. Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей. – М.: ЗАО «Финстатинформ». – 2000. – 246 с.
5. Бакаев А. А., Гриценко В. И., Бажан Л. И. и др. Экономико-математическое моделирование развития транспортных систем. – К.: Наук. думка, 1991. – 151 с.
6. Михалевич В. С., Бакаев А. А., Гриценко В. И. и др. Информационная технология на транспорте. Железнодорожный транспорт. – К.: Наук. думка, 1991. – 202 с.

5.2 Особливості розробки збалансованої системи показників для оцінки ефективності сталого розвитку підприємств міського транспорту

Транспортні системи є одною із складових моделі сталого розвитку суспільства. Вони відіграють важливу роль у структуруванні людської географії, впливають на глобальному або локальному оточенні і стоять у центрі розвитку економічних і соціальних систем.

Найбільш вживане визначення терміну «сталий розвиток» опубліковане у 1987 р. Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку, де сталий розвиток визначено як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1]. Тобто, у відповідності до визначення та принципів сталого розвитку суспільства метою його є задоволення потреб людини, засобом досягнення цієї цілі є економічне зростання і граничною умовою – збереження сприятливого довкілля. Більшість визначень сталого розвитку надає акцент трьом основним аспектам – соціальної справедливості, захисту навколишнього середовища та економічного зростання.

Проблеми сталого розвитку набувають все більш вирішального значення в міському транспортному секторі. Для досягнення стійкості, необхідно розро-

Інтенсивна розробка та впровадження такого роду систем з широким спектром використання різних математичних методів, які науково обґрунтовують отримані рішення, виведуть нашу країну на новий рівень інформаційного суспільства.

Список використаних джерел до п. 5.1

1. Моніторингове оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку регіонів. Львів. – 2006. – 250 с.
2. Творонович В. І. Основні типи задач управління економічними об'єктами //Збірник наукових праць КУЕТТ. Серія «Економіка і управління». – 2006. – Вип.8. – С. 158 - 163
3. Михалевич М. В., Сергиенко И. В. Моделирование переходной экономики (модели, методы, информационные технологии). Киев: Наук. думка. – 2005. – 670 с.
4. Кобелев Н. Б. Практика применения экономико-математических методов и моделей. – М.: ЗАО «Финстатинформ». – 2000. – 246 с.
5. Бакаев А. А., Гриценко В. И., Бажан Л. И. и др. Экономико-математическое моделирование развития транспортных систем. – К.: Наук. думка, 1991. – 151 с.
6. Михалевич В. С., Бакаев А. А., Гриценко В. И. и др. Информационная технология на транспорте. Железнодорожный транспорт. – К.: Наук. думка, 1991. – 202 с.

5.2 Особливості розробки збалансованої системи показників для оцінки ефективності сталого розвитку підприємств міського транспорту

Транспортні системи є одною із складових моделі сталого розвитку суспільства. Вони відіграють важливу роль у структуруванні людської географії, впливають на глобальному або локальному оточенні і стоять у центрі розвитку економічних і соціальних систем.

Найбільш вживане визначення терміну «сталий розвиток» опубліковане у 1987 р. Міжнародною комісією з навколишнього середовища і розвитку, де сталий розвиток визначено як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби [1]. Тобто, у відповідності до визначення та принципів сталого розвитку суспільства метою його є задоволення потреб людини, засобом досягнення цієї цілі є економічне зростання і граничною умовою – збереження сприятливого довкілля. Більшість визначень сталого розвитку надає акцент трьом основним аспектам – соціальної справедливості, захисту навколишнього середовища та економічного зростання.

Проблеми сталого розвитку набувають все більш вирішального значення в міському транспортному секторі. Для досягнення стійкості, необхідно розро-

бляти комплексну базу, здатну правильно передбачати сталий розвиток міського пасажирського транспорту та місії реального виміру життя населення. Така структура може потенційно допомогти виявити критичні недоліки, з яких відповідні стратегії сталого розвитку можуть бути прийняті для розподілу ресурсів і програми пріоритетів.

Більшість науковців зосереджені на розробці показників соціальної та екологічної стійкості, а забезпеченню стійкості в міському пасажирському транспорті не приділено належної уваги.

Атрибутами сталого розвитку підприємств міського пасажирського транспорту є досягнення соціальних, екологічних та економічних цілей в контексті зростання міст з високою щільністю, обмеженої і умовної земельної площі, все більш і більш інтенсивним попитом на якісні транспортні послуги та високий рівень приміських і громадських очікувань. Таким чином можна стверджувати, що сталий міський пасажирський транспорт – це задоволення поточних потреб та мобільності користувачів без шкоди для задоволення потреб майбутніх поколінь.

Стійкий міський транспорт має великі інтереси для національної та міської влади, в основному тому, що, по-перше, міста є центрами національного економічного і промислового зростання; по-друге, міста, що є вельми схильні до частих змін у технологічних інновацій, моделі економічного становища та житлових стилів, міський транспорт повинен бути швидко адаптований для задоволення виникаючих потреб; і по-третє, через щільність транспортних потоків, вплив міського транспорту на суспільство, навколишнє середовище та економіку.

Основними учасниками процесу перевезення є споживачі, органи місцевої влади, уряд, акціонери, постачальники, партнери, співробітники тощо. Але у сучасній науковій літературі відсутні комплексні дослідження зацікавленості сторін у транспортному секторі. Для ідентифікації зацікавлених сторін у сталому розвитку міського пасажирського транспорту пропонується розробити збалансований підхід, який буде охоплювати зацікавленість сторін зверху вниз щодо впливу на політику міської транспортної системи. Зокрема, ми класифікували зацікавлені сторони в десятку основних груп, тобто: 1) Уряд/міська влада/фінансування влади, 2) регулюючі органи, субагентства та зовнішні агентства, 3) керівники та співробітники, 4) оператори, 5) постачальники, 6) усі зацікавлені сторони зовнішнього процесу, 7) дослідники і новатори, 8) ЗМІ, 9) користувачі, громадяни, і 10) світова спільнота. Такий підхід класифікації зацікавлених сторін має кілька переваг. По-перше, вона дозволяє більш всеосяжний і об'єктивний підхід до виявлення зацікавлених сторін; по-друге, дає можливість зрозуміти і узгодити зацікавлені сторони відповідно за їх участю в процесі надання транспортних послуг для досягнення цілей сталого розвитку; по-третє, організація даного підходу має бути безпосередньо врахована у формуванні системи збалансованих показників.

При розробці системи показників науковці та практики часто пропонують використовувати просту систему, яка заснована на стратегічних цілях міського сектору, зрозуміла споживачам, а також усім рівням співробітникам, легка у за-

бляти комплексну базу, здатну правильно передбачати сталий розвиток міського пасажирського транспорту та місії реального виміру життя населення. Така структура може потенційно допомогти виявити критичні недоліки, з яких відповідні стратегії сталого розвитку можуть бути прийняті для розподілу ресурсів і програми пріоритетів.

Більшість науковців зосереджені на розробці показників соціальної та екологічної стійкості, а забезпеченню стійкості в міському пасажирському транспорті не приділено належної уваги.

Атрибутами сталого розвитку підприємств міського пасажирського транспорту є досягнення соціальних, екологічних та економічних цілей в контексті зростання міст з високою щільністю, обмеженої і умовної земельної площі, все більш і більш інтенсивним попитом на якісні транспортні послуги та високий рівень приміських і громадських очікувань. Таким чином можна стверджувати, що сталий міський пасажирський транспорт – це задоволення поточних потреб та мобільності користувачів без шкоди для задоволення потреб майбутніх поколінь.

Стійкий міський транспорт має великі інтереси для національної та міської влади, в основному тому, що, по-перше, міста є центрами національного економічного і промислового зростання; по-друге, міста, що є вельми схильні до частих змін у технологічних інновацій, моделі економічного становища та житлових стилів, міський транспорт повинен бути швидко адаптований для задоволення виникаючих потреб; і по-третє, через щільність транспортних потоків, вплив міського транспорту на суспільство, навколишнє середовище та економіку.

Основними учасниками процесу перевезення є споживачі, органи місцевої влади, уряд, акціонери, постачальники, партнери, співробітники тощо. Але у сучасній науковій літературі відсутні комплексні дослідження зацікавленості сторін у транспортному секторі. Для ідентифікації зацікавлених сторін у сталому розвитку міського пасажирського транспорту пропонується розробити збалансований підхід, який буде охоплювати зацікавленість сторін зверху вниз щодо впливу на політику міської транспортної системи. Зокрема, ми класифікували зацікавлені сторони в десятку основних груп, тобто: 1) Уряд/міська влада/фінансування влади, 2) регулюючі органи, субагентства та зовнішні агентства, 3) керівники та співробітники, 4) оператори, 5) постачальники, 6) усі зацікавлені сторони зовнішнього процесу, 7) дослідники і новатори, 8) ЗМІ, 9) користувачі, громадяни, і 10) світова спільнота. Такий підхід класифікації зацікавлених сторін має кілька переваг. По-перше, вона дозволяє більш всеосяжний і об'єктивний підхід до виявлення зацікавлених сторін; по-друге, дає можливість зрозуміти і узгодити зацікавлені сторони відповідно за їх участю в процесі надання транспортних послуг для досягнення цілей сталого розвитку; по-третє, організація даного підходу має бути безпосередньо врахована у формуванні системи збалансованих показників.

При розробці системи показників науковці та практики часто пропонують використовувати просту систему, яка заснована на стратегічних цілях міського сектору, зрозуміла споживачам, а також усім рівням співробітникам, легка у за-

стосуванні та не вимагає комплексної інформації, що часто буває недоступною. Індикатори (показники) сталого розвитку – це інформація, яка висвітлює зміни стану навколишнього середовища в часі, визначає тенденції цих змін, допомагає людям в простій та доступній формі отримати інформацію з питань сталого розвитку, яка їх цікавить. Тому при розробці ключових показників ефективності ми вибрали наступні властивості індикаторів: (1) відповідність цілям сталого розвитку; (2) задоволення потреб користувачів та зацікавлених сторін; (3) актуальність, вимірюваність, чутливість та врахування часу; (4) узгодженість з місією стійкості і бачення міського транспорту; і (5) збалансованість.

Збалансована система показників для оцінки сталого розвитку міського пасажирського транспорту складається з п'яти груп: соціальна стійкість, екологічна стійкість, економічна стійкість, перевізний процес, організація та інновації.

Маккензі надав всеосяжне визначення соціальної стійкості: «Соціальна стійкість виникає, коли формальні і неформальні процеси, системи, структури і відносини активно підтримують здатність нинішніх і майбутніх поколінь, щоб створити здорові і придатні для життя громади. Соціально стійкі громади є справедливими, різноманітними, пов'язаними та демократичними і забезпечують хорошу якість життя» [4]. Ці показники включають в себе доступність, якість обслуговування, безпеку, справедливість тощо. В сталому розвитку підприємств міського пасажирського транспорту, соціальна стійкість спрямована на забезпечення соціальної задоволеності і розвитку шляхом надання справедливих транспортних послуг. На відміну від багатьох інших секторів економіки, одним із важливіших показників соціальної стійкості міського транспорту є зростання зайнятості, тому що транспортна доступність, послуги та мережі відіграють важливу роль по створенню робочих місць. З точки зору зацікавлених сторін до соціальної стійкості підприємств міського транспорту відносяться по-перше, споживачі, місцеві співтовариства, які постійно шукають шляхи соціально сталого транспортного обслуговування, а по-друге, уряд, міська влада та фінансові органи, які зацікавлені підвищувати соціальний результат своїх інвестицій та задовольняти потреби громад.

За визначенням Світового банку [3] екологічна стійкість це заходи, спрямовані на те, щоб виробнича діяльність людини і матеріальних об'єктів зі сприяння соціально-економічного розвитку в кінцевому підсумку забезпечувала компенсацію і нейтралізацію прямого або непрямого збитку для навколишнього середовища, погіршення її якості. Показники екологічної стійкості включають викиди вуглеводу, споживання енергії та утилізацію відходів. Екологічна складова сталого міського транспорту спрямована на забезпечення житлової та екологічної стійкості навколишнього середовища для нинішніх та майбутніх поколінь. На відміну від багатьох інших галузей, важливими показниками екологічної стійкості підприємств міського транспорту є забруднення повітря та шумовий вплив. З точки зору зацікавленості сторін екологічної стійкості можна виділити, по-перше, споживачі і місцеве співтовариство, які постійно шукають екологічно стійкого транспорту; по-друге, світова спільнота, яка постраждала від парникових газів та інших атмосферних викидів від транспорту; по третє, уряд

стосуванні та не вимагає комплексної інформації, що часто буває недоступною. Індикатори (показники) сталого розвитку – це інформація, яка висвітлює зміни стану навколишнього середовища в часі, визначає тенденції цих змін, допомагає людям в простій та доступній формі отримати інформацію з питань сталого розвитку, яка їх цікавить. Тому при розробці ключових показників ефективності ми вибрали наступні властивості індикаторів: (1) відповідність цілям сталого розвитку; (2) задоволення потреб користувачів та зацікавлених сторін; (3) актуальність, вимірюваність, чутливість та врахування часу; (4) узгодженість з місією стійкості і бачення міського транспорту; і (5) збалансованість.

Збалансована система показників для оцінки сталого розвитку міського пасажирського транспорту складається з п'яти груп: соціальна стійкість, екологічна стійкість, економічна стійкість, перевізний процес, організація та інновації.

Маккензі надав всеосяжне визначення соціальної стійкості: «Соціальна стійкість виникає, коли формальні і неформальні процеси, системи, структури і відносини активно підтримують здатність нинішніх і майбутніх поколінь, щоб створити здорові і придатні для життя громади. Соціально стійкі громади є справедливими, різноманітними, пов'язаними та демократичними і забезпечують хорошу якість життя» [4]. Ці показники включають в себе доступність, якість обслуговування, безпеку, справедливість тощо. В сталому розвитку підприємств міського пасажирського транспорту, соціальна стійкість спрямована на забезпечення соціальної задоволеності і розвитку шляхом надання справедливих транспортних послуг. На відміну від багатьох інших секторів економіки, одним із важливіших показників соціальної стійкості міського транспорту є зростання зайнятості, тому що транспортна доступність, послуги та мережі відіграють важливу роль по створенню робочих місць. З точки зору зацікавлених сторін до соціальної стійкості підприємств міського транспорту відносяться по-перше, споживачі, місцеві співтовариства, які постійно шукають шляхи соціально сталого транспортного обслуговування, а по-друге, уряд, міська влада та фінансові органи, які зацікавлені підвищувати соціальний результат своїх інвестицій та задовольняти потреби громад.

За визначенням Світового банку [3] екологічна стійкість це заходи, спрямовані на те, щоб виробнича діяльність людини і матеріальних об'єктів зі сприяння соціально-економічного розвитку в кінцевому підсумку забезпечувала компенсацію і нейтралізацію прямого або непрямого збитку для навколишнього середовища, погіршення її якості. Показники екологічної стійкості включають викиди вуглеводу, споживання енергії та утилізацію відходів. Екологічна складова сталого міського транспорту спрямована на забезпечення житлової та екологічної стійкості навколишнього середовища для нинішніх та майбутніх поколінь. На відміну від багатьох інших галузей, важливими показниками екологічної стійкості підприємств міського транспорту є забруднення повітря та шумовий вплив. З точки зору зацікавленості сторін екологічної стійкості можна виділити, по-перше, споживачі і місцеве співтовариство, які постійно шукають екологічно стійкого транспорту; по-друге, світова спільнота, яка постраждала від парникових газів та інших атмосферних викидів від транспорту; по третє, уряд

та міська влада, які стурбовані екологічною стійкістю міського транспорту з метою отримання задоволених споживачів або підвищення екологічного виміру.

Визначенню поняття «економічної стійкості» в порівнянні з соціальною та екологічною в літературі приділялося мало уваги. Часто це визначається як «економічна система», в якій благополуччя суспільства буде максимальним, а бідність зникне завдяки оптимальному та раціональному використанню природних ресурсів. За думкою Міллера [2] сталий розвиток економіки це економічна система, в якій число людей, і кількість товарів підтримується на деякому постійному рівні. У міському пасажирському транспорті метою сталого розвитку є забезпечення динамічного економічного зростання з підвищенням доходів за підтримкою фінансової стійкості, а також ініціатив соціальної та екологічної стійкості. Основними зацікавленими сторонами економічної стійкості є: по-перше, споживачі та місцеві співтовариства, які планують ефективну транспортну систему, що допомагає їм економічно зростати в рамках національного розвитку; по-друге, уряд та міська влада, які стурбовані економічним зростанням міського транспорту з метою досягнення національного та місцевого прогресу; по-третє, фінансові органи, які прагнуть досягти прибутку від своїх інвестицій.

Метою перевізного процесу є забезпечення ефективності внутрішніх операцій, що приведуть до досягнення стратегічних цілей міського пасажирського транспорту, задовольняючи внутрішні та зовнішні зацікавлені сторони. На відміну від соціальної, екологічної та економічної стійкості, де показники оцінки ефективності міського транспорту подібні, то показники перевізного процесу специфічні для певної галузі. Перевізний процес у міському транспорті включає чотири об'єкта: інфраструктура та землекористування, управління видами транспорту, управління поведінкою користувачів та ефективність роботи. Основними зацікавленими сторонами є по-перше, оператори, які зацікавлені у фінансових та інших пільгах, а також розвиток навичок та доступу до ресурсів та інформації; по-друге, постачальники продукції і послуг, які надають фінансові та інші пільги, підвищення кваліфікації і також доступ до ресурсів та інформації; по-третє, зовнішні зацікавлені сторони процесу, чий інтерес пов'язаний з правом доступу, зведення до мінімуму порушень та належної оперативної координації.

Стратегічною метою організації та інновацій є забезпечення ефективної інституціоналізації з розширеними навичками та здібностями і безперервного навчання за допомогою зворотного зв'язку, дослідницької та інноваційної діяльності, які будуть підтримувати перевізний процес підприємств міського транспорту з метою досягнення цілей сталого розвитку. Організація та інновація мають три об'єкта: організація і керівництво, благополуччя, навчання та інновації. Зацікавленими сторонами даної групи є, по-перше, транспортні адміністрації (регулятори), субагентства (громадський транспорт) та зовнішні агентства (Міністерство навколишнього середовища, Міністерство фінансів, Державна автоінспекція), які прагнуть до ефективної та комплексної інституціоналізації та ефективного інвестування; по-друге, керівники і співробітники, які зацікавлені у фінансових вигодах, можливостях для розвитку навичок, мотивації та винагород, а також інші переваги, включаючи гнучкий графік роботи; по-третє,

та міська влада, які стурбовані екологічною стійкістю міського транспорту з метою отримання задоволених споживачів або підвищення екологічного виміру.

Визначенню поняття «економічної стійкості» в порівнянні з соціальною та екологічною в літературі приділялося мало уваги. Часто це визначається як «економічна система», в якій благополуччя суспільства буде максимальним, а бідність зникне завдяки оптимальному та раціональному використанню природних ресурсів. За думкою Міллера [2] сталий розвиток економіки це економічна система, в якій число людей, і кількість товарів підтримується на деякому постійному рівні. У міському пасажирському транспорті метою сталого розвитку є забезпечення динамічного економічного зростання з підвищенням доходів за підтримкою фінансової стійкості, а також ініціатив соціальної та екологічної стійкості. Основними зацікавленими сторонами економічної стійкості є: по-перше, споживачі та місцеві співтовариства, які планують ефективну транспортну систему, що допомагає їм економічно зростати в рамках національного розвитку; по-друге, уряд та міська влада, які стурбовані економічним зростанням міського транспорту з метою досягнення національного та місцевого прогресу; по-третє, фінансові органи, які прагнуть досягти прибутку від своїх інвестицій.

Метою перевізного процесу є забезпечення ефективності внутрішніх операцій, що приведуть до досягнення стратегічних цілей міського пасажирського транспорту, задовольняючи внутрішні та зовнішні зацікавлені сторони. На відміну від соціальної, екологічної та економічної стійкості, де показники оцінки ефективності міського транспорту подібні, то показники перевізного процесу специфічні для певної галузі. Перевізний процес у міському транспорті включає чотири об'єкта: інфраструктура та землекористування, управління видами транспорту, управління поведінкою користувачів та ефективність роботи. Основними зацікавленими сторонами є по-перше, оператори, які зацікавлені у фінансових та інших пільгах, а також розвиток навичок та доступу до ресурсів та інформації; по-друге, постачальники продукції і послуг, які надають фінансові та інші пільги, підвищення кваліфікації і також доступ до ресурсів та інформації; по-третє, зовнішні зацікавлені сторони процесу, чий інтерес пов'язаний з правом доступу, зведення до мінімуму порушень та належної оперативної координації.

Стратегічною метою організації та інновацій є забезпечення ефективної інституціоналізації з розширеними навичками та здібностями і безперервного навчання за допомогою зворотного зв'язку, дослідницької та інноваційної діяльності, які будуть підтримувати перевізний процес підприємств міського транспорту з метою досягнення цілей сталого розвитку. Організація та інновація мають три об'єкта: організація і керівництво, благополуччя, навчання та інновації. Зацікавленими сторонами даної групи є, по-перше, транспортні адміністрації (регулятори), субагентства (громадський транспорт) та зовнішні агентства (Міністерство навколишнього середовища, Міністерство фінансів, Державна автоінспекція), які прагнуть до ефективної та комплексної інституціоналізації та ефективного інвестування; по-друге, керівники і співробітники, які зацікавлені у фінансових вигодах, можливостях для розвитку навичок, мотивації та винагород, а також інші переваги, включаючи гнучкий графік роботи; по-третє,

групи тиску стійкості на місцевому та глобальному рівнях, які хочуть, щоб міський транспорт достатньою мірою враховував зворотній зв'язок з громадськістю та глобальними екологічними проблемами; по-четверте, засоби масової інформації, які шукають доступ до інформації; і по-п'яте, дослідники та новатори, чий інтерес пов'язаний з доступом до інформації.

Список використаних джерел до п. 5.2

1. Брундланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>.
2. Тайлер Миллер Жизнь в окружающей среде / под ред. Г. Ягодина. – М.: Пангея, 1993. – 512 с.
3. Экологически устойчивое развитие. Оценка поддержки Группы организаций Всемирного банка [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTENVIRONMENT/Resources/EvalSumm_ru.pdf.
4. McKenzie S. (2004), «Social sustainability: towards some definitions», Working Paper Series No 27, Hawke Research Institute, University of South Australia. Magill, South Australia. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://w3.unisa.edu.au/hawkeinstitute/publications/downloads/wp27.pdf>.

5.3 Функції інноваційної організаційної культури

На сучасному етапі становлення і розвитку вітчизняної економіки, організаційна культура відіграє суттєву роль в концепції управління інноваційним розвитком підприємства. Вона є умовою успіху економічних реформ, ключовим фактором конкурентоспроможності компанії, запорукою її ефективного функціонування, і навіть основою виживання в надзвичайно складних умовах невизначеності і нестабільності. Саме тому підприємства в процесі стратегічного управління приділяють підвищену увагу формуванню організаційної культури.

Разом з тим, незважаючи на велике практичне значення вивчення різних аспектів організаційної культури, змістовні емпіричні дослідження в нашій країні з означеної проблематики знаходяться на початковому рівні, відбуваються стихійно, а тому не мають системного характеру. В даний час окремим компонентам організаційної культури присвячені праці таких українських вчених як Г. Дмитренко, Г. Захарчин, С. Ковалевський, В. Калійчук, С. Оборська, З. Шершньова, Е. Шаропова, Г. Хаєт, О. Харчишина, Е. Яшина та інші.

Знання функцій організаційної культури дає змогу побачити в ній величезну дієво-практичну, рушійну силу розвитку, яка здатна активно впливати на процес досягнення поставлених цілей.

Відомий дослідник теоретичних положень формування й подальшого розвитку організаційної культури Е. Шейн пропонує розглядати дві базові функції культури:

- 1) адаптивна функція, яка полягає в пристосуванні культури підприємства до загальної стратегії його розвитку, узгоджуючи мету, місію і релевантні

групи тиску стійкості на місцевому та глобальному рівнях, які хочуть, щоб міський транспорт достатньою мірою враховував зворотній зв'язок з громадськістю та глобальними екологічними проблемами; по-четверте, засоби масової інформації, які шукають доступ до інформації; і по-п'яте, дослідники та новатори, чий інтерес пов'язаний з доступом до інформації.

Список використаних джерел до п. 5.2

1. Брундланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>.
2. Тайлер Миллер Жизнь в окружающей среде / под ред. Г. Ягодина. – М.: Пангея, 1993. – 512 с.
3. Экологически устойчивое развитие. Оценка поддержки Группы организаций Всемирного банка [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/EXTENVIRONMENT/Resources/EvalSumm_ru.pdf.
4. McKenzie S. (2004), «Social sustainability: towards some definitions», Working Paper Series No 27, Hawke Research Institute, University of South Australia. Magill, South Australia. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://w3.unisa.edu.au/hawkeinstitute/publications/downloads/wp27.pdf>.

5.3 Функції інноваційної організаційної культури

На сучасному етапі становлення і розвитку вітчизняної економіки, організаційна культура відіграє суттєву роль в концепції управління інноваційним розвитком підприємства. Вона є умовою успіху економічних реформ, ключовим фактором конкурентоспроможності компанії, запорукою її ефективного функціонування, і навіть основою виживання в надзвичайно складних умовах невизначеності і нестабільності. Саме тому підприємства в процесі стратегічного управління приділяють підвищену увагу формуванню організаційної культури.

Разом з тим, незважаючи на велике практичне значення вивчення різних аспектів організаційної культури, змістовні емпіричні дослідження в нашій країні з означеної проблематики знаходяться на початковому рівні, відбуваються стихійно, а тому не мають системного характеру. В даний час окремим компонентам організаційної культури присвячені праці таких українських вчених як Г. Дмитренко, Г. Захарчин, С. Ковалевський, В. Калійчук, С. Оборська, З. Шершньова, Е. Шаропова, Г. Хаєт, О. Харчишина, Е. Яшина та інші.

Знання функцій організаційної культури дає змогу побачити в ній величезну дієво-практичну, рушійну силу розвитку, яка здатна активно впливати на процес досягнення поставлених цілей.

Відомий дослідник теоретичних положень формування й подальшого розвитку організаційної культури Е. Шейн пропонує розглядати дві базові функції культури:

- 1) адаптивна функція, яка полягає в пристосуванні культури підприємства до загальної стратегії його розвитку, узгоджуючи мету, місію і релевантні

цінності, а також враховуючи тенденції впливу зовнішнього середовища на формування організаційної культури;

2) інтеграційна функція, яка забезпечує розвиток і підтримку механізмів взаємодії між співробітниками організації та створює умови для ефективного вирішення проблем, що виникають під час спільного виконання роботи [2].

Підтримуючи та розвиваючи думку Е. Шейна, важливою в цьому контексті є точка зору В. М. Мартиненка та С. О. Гайдученка, які науково обґрунтовують засоби реалізації вищезазначених функцій.

Функція внутрішньої інтеграції членів організації реалізується завдяки:

- визнанню загальної мови спілкування і єдиної, зрозумілої для всіх співробітників, термінології;
- формуванню груп однодумців за напрямком професійної діяльності, а також принципів включення і виключення з такої групи;
- створенню механізму закріплення визначеного статусу за окремими співробітниками, а також наділення їх владою або позбавлення прав і повноважень;
- установленню норм, що регулюють неформальні відносини;
- формуванню оцінок, щодо бажаної, небажаної поведінки співробітників.

Повноцінна реалізація функції зовнішньої адаптації відбувається шляхом вироблення місії і стратегії організації, її цілей і засобів їх досягнення, вимірювання, коректування [3, с. 60].

Г. Л. Монастирський також вказує на розподіл функцій організаційної культури на дві аналогічні групи: ті, що визначаються внутрішнім станом формального механізму компанії; ті, що визначаються необхідністю адаптації організації до свого зовнішнього середовища.

До першої групи автор виокремлює цілу низку функцій.

Охоронна функція. Культура є своєрідним бар'єром для проникнення небажаних тенденцій, характерних для зовнішнього середовища, тобто вона нейтралізує дію негативних зовнішніх чинників. Культура охоплює специфічну систему цінностей, особливий клімат та способи взаємодії співробітників і тим самим підкреслює унікальність компанії.

Інтегруюча функція. Прищепивши певну систему цінностей, організаційна культура створює відчуття ідентичності у індивідів та груп – її учасників. Це дає змогу кожному суб'єктові внутрішньоорганізаційного життя: краще усвідомити цілі підприємства; відчуття себе частиною єдиної системи і визначити свою відповідальність перед нею.

Регулююча функція. Організаційна культура включає неформальні, неписані правила, які вказують на те, як працівники повинні поводитися в процесі роботи. Ці правила визначають звичні способи дій в компанії: послідовність здійснення робіт, характер робочих контактів, форми обміну інформацією.

Інтегруюча і регулюючі функції сприяють зростанню продуктивності праці на підприємстві, оскільки: відчуття ідентичності та сприйняття цінностей компанії дають змогу підвищити цілеспрямованість та наполегливість співробітників у виконанні своїх завдань; наявність неформальних правил, що упорядковують організаційну діяльність, створює економію часу в кожній ситуації.

цінності, а також враховуючи тенденції впливу зовнішнього середовища на формування організаційної культури;

2) інтеграційна функція, яка забезпечує розвиток і підтримку механізмів взаємодії між співробітниками організації та створює умови для ефективного вирішення проблем, що виникають під час спільного виконання роботи [2].

Підтримуючи та розвиваючи думку Е. Шейна, важливою в цьому контексті є точка зору В. М. Мартиненка та С. О. Гайдученка, які науково обґрунтовують засоби реалізації вищезазначених функцій.

Функція внутрішньої інтеграції членів організації реалізується завдяки:

- визнанню загальної мови спілкування і єдиної, зрозумілої для всіх співробітників, термінології;
- формуванню груп однодумців за напрямком професійної діяльності, а також принципів включення і виключення з такої групи;
- створенню механізму закріплення визначеного статусу за окремими співробітниками, а також наділення їх владою або позбавлення прав і повноважень;
- установленню норм, що регулюють неформальні відносини;
- формуванню оцінок, щодо бажаної, небажаної поведінки співробітників.

Повноцінна реалізація функції зовнішньої адаптації відбувається шляхом вироблення місії і стратегії організації, її цілей і засобів їх досягнення, вимірювання, коректування [3, с. 60].

Г. Л. Монастирський також вказує на розподіл функцій організаційної культури на дві аналогічні групи: ті, що визначаються внутрішнім станом формального механізму компанії; ті, що визначаються необхідністю адаптації організації до свого зовнішнього середовища.

До першої групи автор виокремлює цілу низку функцій.

Охоронна функція. Культура є своєрідним бар'єром для проникнення небажаних тенденцій, характерних для зовнішнього середовища, тобто вона нейтралізує дію негативних зовнішніх чинників. Культура охоплює специфічну систему цінностей, особливий клімат та способи взаємодії співробітників і тим самим підкреслює унікальність компанії.

Інтегруюча функція. Прищепивши певну систему цінностей, організаційна культура створює відчуття ідентичності у індивідів та груп – її учасників. Це дає змогу кожному суб'єктові внутрішньоорганізаційного життя: краще усвідомити цілі підприємства; відчуття себе частиною єдиної системи і визначити свою відповідальність перед нею.

Регулююча функція. Організаційна культура включає неформальні, неписані правила, які вказують на те, як працівники повинні поводитися в процесі роботи. Ці правила визначають звичні способи дій в компанії: послідовність здійснення робіт, характер робочих контактів, форми обміну інформацією.

Інтегруюча і регулюючі функції сприяють зростанню продуктивності праці на підприємстві, оскільки: відчуття ідентичності та сприйняття цінностей компанії дають змогу підвищити цілеспрямованість та наполегливість співробітників у виконанні своїх завдань; наявність неформальних правил, що упорядковують організаційну діяльність, створює економію часу в кожній ситуації.

Функція заміщення. Сильна організаційна культура, спроможна до ефективного заміщення формальних, офіційних механізмів управління, дає змогу компанії не вдаватися до надмірного ускладнення формальної структури. Таким чином, відбувається економія на витратах управління.

Адаптивна функція. Наявність організаційної культури полегшує взаємне пристосування працівників до компанії та компанії до працівника. Адаптація здійснюється за допомогою сукупності заходів, званих соціалізацією. У свою чергу можливий протилежний процес – індивідуалізація, коли організація здійснює свою діяльність так, щоб максимально використовувати особистий потенціал та можливість індивіда для вирішення власних завдань.

Освітня та розвиваюча функція. Культура завжди пов'язана з освітнім, виховним ефектом. Керівники підприємств повинні піклуватися про підготовку та освіту своїх працівників. Результатом таких зусиль є приріст знань і навичок співробітників, яких компанія може використовувати для досягнення своєї мети. Таким чином, поповнюється людський капітал, що знаходяться розпорядженні підприємства.

Функція управління якістю. Оскільки культура, зрештою, втілюється в результатах господарської діяльності – економічних благах, то організаційна культура, продукуючи уважніше та серйозніше ставлення до роботи, сприяє підвищенню якості товарів та послуг, що пропонуються компанією. Іншими словами, якість роботи та робочого середовища переходить в якість продукції.

Орієнтуюча функція спрямовує діяльність підприємства та її учасників у необхідне русло.

Мотиваційна функція створює необхідні стимули для ефективної роботи та досягнення мети компанії.

Функція формування іміджу підприємства, тобто привабливого образу, який відрізняє його від будь-яких інших компаній.

Культура пронизує процес управління від початку до кінця, відіграє вагомий роль в організації спілкування, обумовлюючи логіку мислення, сприйняття та інтерпретацію вербальної та особливо невербальної інформації.

До другої групи функцій організаційної культури Г. Л. Монастирський відносить наступні функції.

Функція орієнтації на споживача. Врахування цілей, запитів, інтересів споживачів, відображене в елементах культури, сприяє встановленню міцніших та несуперечливих відносин підприємства зі своїми клієнтами.

Функція регулювання партнерських відносин. Організаційна культура виробляє правила взаємин з партнерами, що передбачає моральну відповідальність перед ними. У цьому сенсі організаційна культура розвиває та доповнює норми і правила поведінки, вироблені в рамках ринкової економічної культури.

Функція пристосування економічної компанії до потреб суспільства. Дія цієї функції створює найбільш сприятливі зовнішні умови для діяльності підприємства, її ефект полягає в усуненні бар'єрів, перешкод, нейтралізації дій, пов'язаних з порушенням або ігноруванням компанією правил суспільної гри [4, с. 247 - 250].

Функція заміщення. Сильна організаційна культура, спроможна до ефективного заміщення формальних, офіційних механізмів управління, дає змогу компанії не вдаватися до надмірного ускладнення формальної структури. Таким чином, відбувається економія на витратах управління.

Адаптивна функція. Наявність організаційної культури полегшує взаємне пристосування працівників до компанії та компанії до працівника. Адаптація здійснюється за допомогою сукупності заходів, званих соціалізацією. У свою чергу можливий протилежний процес – індивідуалізація, коли організація здійснює свою діяльність так, щоб максимально використовувати особистий потенціал та можливість індивіда для вирішення власних завдань.

Освітня та розвиваюча функція. Культура завжди пов'язана з освітнім, виховним ефектом. Керівники підприємств повинні піклуватися про підготовку та освіту своїх працівників. Результатом таких зусиль є приріст знань і навичок співробітників, яких компанія може використовувати для досягнення своєї мети. Таким чином, поповнюється людський капітал, що знаходяться розпорядженні підприємства.

Функція управління якістю. Оскільки культура, зрештою, втілюється в результатах господарської діяльності – економічних благах, то організаційна культура, продукуючи уважніше та серйозніше ставлення до роботи, сприяє підвищенню якості товарів та послуг, що пропонуються компанією. Іншими словами, якість роботи та робочого середовища переходить в якість продукції.

Орієнтуюча функція спрямовує діяльність підприємства та її учасників у необхідне русло.

Мотиваційна функція створює необхідні стимули для ефективної роботи та досягнення мети компанії.

Функція формування іміджу підприємства, тобто привабливого образу, який відрізняє його від будь-яких інших компаній.

Культура пронизує процес управління від початку до кінця, відіграє вагомий роль в організації спілкування, обумовлюючи логіку мислення, сприйняття та інтерпретацію вербальної та особливо невербальної інформації.

До другої групи функцій організаційної культури Г. Л. Монастирський відносить наступні функції.

Функція орієнтації на споживача. Врахування цілей, запитів, інтересів споживачів, відображене в елементах культури, сприяє встановленню міцніших та несуперечливих відносин підприємства зі своїми клієнтами.

Функція регулювання партнерських відносин. Організаційна культура виробляє правила взаємин з партнерами, що передбачає моральну відповідальність перед ними. У цьому сенсі організаційна культура розвиває та доповнює норми і правила поведінки, вироблені в рамках ринкової економічної культури.

Функція пристосування економічної компанії до потреб суспільства. Дія цієї функції створює найбільш сприятливі зовнішні умови для діяльності підприємства, її ефект полягає в усуненні бар'єрів, перешкод, нейтралізації дій, пов'язаних з порушенням або ігноруванням компанією правил суспільної гри [4, с. 247 - 250].

Наголошуючи на тому, що культура організації є одним з факторів підвищення ефективності діяльності компанії, М. А. Макаренко розділяє напрямки впливу організаційної культури на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх функцій автор відносить: спрощення системи координації дій (забезпечення впорядкованості і послідовності дій працівників без створення формальних правил і приписів); підвищення продуктивності праці (формування сприятливого морально-психологічного клімату, який у свою чергу підсилює трудову мотивацію і впливає на продуктивність праці); прискорення процесу прийняття управлінських рішень та підвищення якості управлінських рішень; формування навичок командної роботи і підвищення творчої ініціативи працівників; формування стабільного трудового колективу, зниження плинності кадрів; поліпшення якості праці персоналу – на відміну від другої функції в даному випадку мова йде не про кількісні показники праці, а скоріше про якісні характеристики: поліпшення дисципліни праці, формування уявлення про еталонний процес праці.

Згідно з дослідженнями М. А. Макаренко до зовнішніх функцій належать: полегшення процесу укладання угод і скорочення трансакційних витрат; спрощення залучення фінансових коштів (у вигляді інвестицій, вкладень і позик); посилення впливу реклами; збільшення гудвілу [5, с. 36 - 39].

Слід зазначити, що в роботах вітчизняних фахівців можна зустріти й інші класифікації функцій організаційної культури.

Так, Г. М. Захарчин до головних функцій механізму формування організаційної культури, окрім адаптивної та інтеграційної, відносить наступні:

- планування належить до важливих функцій механізму, оскільки чітке виконання робіт, узгодження дій, координування всіх організаційних процедур можливе завдяки попередньо складеному плану, в якому будуть повністю розписані функції та виконавці із зазначенням термінів виконання та персональної відповідальності;
- реалізаційна функція спрямована на реальне втілення задуманого образу організаційної культури в життя із оптимальними затратами зусиль, часу та подолання опору персоналу до нововведень;
- функція моделювання передбачає розроблення різних сценаріїв розвитку підприємства на основі фактору організаційної культури [6, с. 242 - 243].

На думку В. М. Князева, Т. Е. Василевської і А. В. Ліпенцева до найважливіших функцій організаційної культури варто віднести: інтеграцію, адаптацію, інформаційний обмін, підтримку мотивації і лояльності. Автори підкреслюють величезну роль організаційної культури у створенні сприятливої соціально-психологічної атмосфери на підприємстві. За допомогою справедливої системи мотивації створюються умови для розкриття потенціалу всіх співробітників і, як наслідок, зростає продуктивність і поліпшується якість роботи [7, с. 13].

Наголошуючи на тому, що сутність і зміст організаційної культури на практиці проявляється через її функції, Т. І. Євтухова перелічує низку функцій, які можна задіяти в системі управління персоналом: інтегруюча, адаптаційна, просвітницько-виховна, мотиваційна, селективна [8, с. 88]. Ці функції, безумо-

Наголошуючи на тому, що культура організації є одним з факторів підвищення ефективності діяльності компанії, М. А. Макаренко розділяє напрямки впливу організаційної культури на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх функцій автор відносить: спрощення системи координації дій (забезпечення впорядкованості і послідовності дій працівників без створення формальних правил і приписів); підвищення продуктивності праці (формування сприятливого морально-психологічного клімату, який у свою чергу підсилює трудову мотивацію і впливає на продуктивність праці); прискорення процесу прийняття управлінських рішень та підвищення якості управлінських рішень; формування навичок командної роботи і підвищення творчої ініціативи працівників; формування стабільного трудового колективу, зниження плинності кадрів; поліпшення якості праці персоналу – на відміну від другої функції в даному випадку мова йде не про кількісні показники праці, а скоріше про якісні характеристики: поліпшення дисципліни праці, формування уявлення про еталонний процес праці.

Згідно з дослідженнями М. А. Макаренко до зовнішніх функцій належать: полегшення процесу укладання угод і скорочення трансакційних витрат; спрощення залучення фінансових коштів (у вигляді інвестицій, вкладень і позик); посилення впливу реклами; збільшення гудвілу [5, с. 36 - 39].

Слід зазначити, що в роботах вітчизняних фахівців можна зустріти й інші класифікації функцій організаційної культури.

Так, Г. М. Захарчин до головних функцій механізму формування організаційної культури, окрім адаптивної та інтеграційної, відносить наступні:

- планування належить до важливих функцій механізму, оскільки чітке виконання робіт, узгодження дій, координування всіх організаційних процедур можливе завдяки попередньо складеному плану, в якому будуть повністю розписані функції та виконавці із зазначенням термінів виконання та персональної відповідальності;
- реалізаційна функція спрямована на реальне втілення задуманого образу організаційної культури в життя із оптимальними затратами зусиль, часу та подолання опору персоналу до нововведень;
- функція моделювання передбачає розроблення різних сценаріїв розвитку підприємства на основі фактору організаційної культури [6, с. 242 - 243].

На думку В. М. Князева, Т. Е. Василевської і А. В. Ліпенцева до найважливіших функцій організаційної культури варто віднести: інтеграцію, адаптацію, інформаційний обмін, підтримку мотивації і лояльності. Автори підкреслюють величезну роль організаційної культури у створенні сприятливої соціально-психологічної атмосфери на підприємстві. За допомогою справедливої системи мотивації створюються умови для розкриття потенціалу всіх співробітників і, як наслідок, зростає продуктивність і поліпшується якість роботи [7, с. 13].

Наголошуючи на тому, що сутність і зміст організаційної культури на практиці проявляється через її функції, Т. І. Євтухова перелічує низку функцій, які можна задіяти в системі управління персоналом: інтегруюча, адаптаційна, просвітницько-виховна, мотиваційна, селективна [8, с. 88]. Ці функції, безумо-

вно, є важливими для розвитку компанії, але вони не вичерпують функціонального потенціалу організаційної культури.

Т. М. Лагутіна зазначає, що у сучасних умовах організаційної культури притаманна поліфункціональність, тобто множина функцій, серед яких слід виокремити: збереження і нагромадження духовних цінностей, оціночно-нормативну, регламентуючу, регулюючу, пізнавальну, смислоутворюючу, комунікаційну, рекреативну, адаптивну [9, с. 126 - 127].

Л. М. Карамушка виділяє два основні підходи до аналізу функцій організаційної культури:

а) описово-односторонній (надається несистематизований перелік функцій організаційної культури або зображуються функції організаційної культури, які стосуються лише одного аспекту життєдіяльності організації);

б) аналітично-системний (наводиться певна класифікація функцій організаційної культури, відповідно до виділених критеріїв, системно розглядається роль організаційної культури в діяльності компанії як цілісної соціальної системи) [10, с. 226].

У контексті реалізації першого підходу прикладом є роботи таких авторів, як Т. В. Білорус, І. М. Горбась [11, с. 41], В. І. Притула [12, с. 212 - 213], К. М. Гнезділова [13, с. 13 - 14], В. О. Співак [14, с. 13], Т. О. Соломанідіна [15, с. 18 - 19], О. Е. Стеклова [16], в яких здійснюється лише перелік достатньо важливих функцій організаційної культури, але без їх певної систематизації, що утруднює сприйняття змісту та значення всіх функцій.

Прикладом класифікації функцій організаційної культури, що стосуються лише однієї із сторін життєдіяльності організації, є класифікація Х. Ю. Варнеке [17], в якій виокремлені наступні функції культури: ідентифікаційна, охоронна і стабілізаційна. Ці функції є необхідними, але їх не можна назвати достатніми, так як при даному підході поза увагою залишаються функції зовнішньої адаптації. Автор характеризує організаційну культуру, як певний консервативний фундамент, який не здатний забезпечити пристосування до мінливих умов навколишнього середовища.

Також дещо обмеженим та неповним з точки зору опису зовнішніх функцій є набір функцій організаційної культури, представлений Стівеном П. Роббинзом:

- функція розмежування вказує на відмінності даної компанії від інших;
- ідентифікуюча функція створює у працівників відчуття унікальності самої компанії;
- функція формування відданості працівників своїй організації і спонукання до розвитку;
- стабілізуюча функція передбачає підвищення стабільності соціальної системи;
- скріплююча функція задає певні стандарти, на які працівники повинні орієнтуватися у своїх словах і вчинках;
- формуюча функція обумовлює формування поведінки співробітників [18, с. 322].

вно, є важливими для розвитку компанії, але вони не вичерпують функціонального потенціалу організаційної культури.

Т. М. Лагутіна зазначає, що у сучасних умовах організаційної культури притаманна поліфункціональність, тобто множина функцій, серед яких слід виокремити: збереження і нагромадження духовних цінностей, оціночно-нормативну, регламентуючу, регулюючу, пізнавальну, смислоутворюючу, комунікаційну, рекреативну, адаптивну [9, с. 126 - 127].

Л. М. Карамушка виділяє два основні підходи до аналізу функцій організаційної культури:

а) описово-односторонній (надається несистематизований перелік функцій організаційної культури або зображуються функції організаційної культури, які стосуються лише одного аспекту життєдіяльності організації);

б) аналітично-системний (наводиться певна класифікація функцій організаційної культури, відповідно до виділених критеріїв, системно розглядається роль організаційної культури в діяльності компанії як цілісної соціальної системи) [10, с. 226].

У контексті реалізації першого підходу прикладом є роботи таких авторів, як Т. В. Білорус, І. М. Горбась [11, с. 41], В. І. Притула [12, с. 212 - 213], К. М. Гнезділова [13, с. 13 - 14], В. О. Співак [14, с. 13], Т. О. Соломанідіна [15, с. 18 - 19], О. Е. Стеклова [16], в яких здійснюється лише перелік достатньо важливих функцій організаційної культури, але без їх певної систематизації, що утруднює сприйняття змісту та значення всіх функцій.

Прикладом класифікації функцій організаційної культури, що стосуються лише однієї із сторін життєдіяльності організації, є класифікація Х. Ю. Варнеке [17], в якій виокремлені наступні функції культури: ідентифікаційна, охоронна і стабілізаційна. Ці функції є необхідними, але їх не можна назвати достатніми, так як при даному підході поза увагою залишаються функції зовнішньої адаптації. Автор характеризує організаційну культуру, як певний консервативний фундамент, який не здатний забезпечити пристосування до мінливих умов навколишнього середовища.

Також дещо обмеженим та неповним з точки зору опису зовнішніх функцій є набір функцій організаційної культури, представлений Стівеном П. Роббинзом:

- функція розмежування вказує на відмінності даної компанії від інших;
- ідентифікуюча функція створює у працівників відчуття унікальності самої компанії;
- функція формування відданості працівників своїй організації і спонукання до розвитку;
- стабілізуюча функція передбачає підвищення стабільності соціальної системи;
- скріплююча функція задає певні стандарти, на які працівники повинні орієнтуватися у своїх словах і вчинках;
- формуюча функція обумовлює формування поведінки співробітників [18, с. 322].

Прикладом другого підходу є класифікація функцій організаційної культури І. С. Шаповалової, яка, залежно від спрямованості функцій організації – «назовні» (забезпечення адаптації і оптимізація стану компанії в зовнішньому середовищі) або «всередину» (забезпечення колективної спільності), виділяє дві групи функцій організаційної культури: інтерфункції та екзофункції. Також автор в результаті дослідження спроектувала динамічну функціональну модель організаційної культури, що відображає функціональний актуальний набір, характерний для різних періодів розвитку компанії. Для стадії формування підприємства характерними функціями організаційної культури є функції інтеграції і стабілізації (згуртування колективу та досягнення стійкого стану). Для стадії розвитку компанії найбільш актуальною є мотиваційна функція. Стадія стабілізації, а також стадія кризи передбачають реалізацію стабілізаційної і мотиваційної функцій [19, с. 20 - 21].

Класифікація другого типу є більш продуктивною, оскільки функції наводяться відповідно до чітко структурованих критеріїв, що полегшує їх сприйняття й усвідомлення.

На думку О. В. Харчишиної всі функції організаційної культури тісно взаємопов'язані між собою. Як зазначає автор, до внутрішніх функцій слід віднести: ціннісну, інтеграційну, пізнавально-інформаційну, мотиваційну, інноваційну, контрольно-регуляторну; до зовнішніх: адаптаційну, іміджеву.

О. В. Харчишина вважає, що однією з найважливіших функцій є мотиваційна, яка забезпечує підвищення ефективності використання людських ресурсів, рівня економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства в цілому і проявляється шляхом стимулювання креативного мислення і прояву лідерських здібностей персоналу. Таке виняткове значення мотиваційної функції впливає із змісту сучасної парадигми менеджменту, яка ґрунтується на визнанні персоналу як найважливішого активу підприємства, планомірне, раціональне формування і використання якого може дійсно забезпечити конкурентоспроможність підприємства у динамічно змінюваному зовнішньому середовищі.

Основу мотивації поведінки працівника складають потреби і цінності, які спонукають людину до певних дій, тому саме організаційна культура може створити мотиваційне поле, здатне об'єднати персонал навколо значимих цілей, сприяти творчій і ефективній праці як для власного блага, так і на користь компанії [20, с. 152].

Мотиваційна функція ґрунтується на тому, що такі обов'язкові елементи організаційної культури як цінності, місія, різноманітні символи та норми є важливим джерелом нематеріальних стимулів для найманого персоналу [21, с. 189].

У результаті здійснення зазначених функцій культура компанії оптимізує її складові елементи – структуру, поведінку, процеси. Безумовно, організаційна культура є вельми складною і багатофункціональною системою. Пріоритетність і значущість окремих функцій може мінятися у залежності від особливостей організаційної культури, її цілей, етапу розвитку, впливу параметрів зовнішнього середовища [22, с. 153].

Прикладом другого підходу є класифікація функцій організаційної культури І. С. Шаповалової, яка, залежно від спрямованості функцій організації – «назовні» (забезпечення адаптації і оптимізація стану компанії в зовнішньому середовищі) або «всередину» (забезпечення колективної спільності), виділяє дві групи функцій організаційної культури: інтерфункції та екзофункції. Також автор в результаті дослідження спроектувала динамічну функціональну модель організаційної культури, що відображає функціональний актуальний набір, характерний для різних періодів розвитку компанії. Для стадії формування підприємства характерними функціями організаційної культури є функції інтеграції і стабілізації (згуртування колективу та досягнення стійкого стану). Для стадії розвитку компанії найбільш актуальною є мотиваційна функція. Стадія стабілізації, а також стадія кризи передбачають реалізацію стабілізаційної і мотиваційної функцій [19, с. 20 - 21].

Класифікація другого типу є більш продуктивною, оскільки функції наводяться відповідно до чітко структурованих критеріїв, що полегшує їх сприйняття й усвідомлення.

На думку О. В. Харчишиної всі функції організаційної культури тісно взаємопов'язані між собою. Як зазначає автор, до внутрішніх функцій слід віднести: ціннісну, інтеграційну, пізнавально-інформаційну, мотиваційну, інноваційну, контрольно-регуляторну; до зовнішніх: адаптаційну, іміджеву.

О. В. Харчишина вважає, що однією з найважливіших функцій є мотиваційна, яка забезпечує підвищення ефективності використання людських ресурсів, рівня економічної ефективності та конкурентоспроможності підприємства в цілому і проявляється шляхом стимулювання креативного мислення і прояву лідерських здібностей персоналу. Таке виняткове значення мотиваційної функції впливає із змісту сучасної парадигми менеджменту, яка ґрунтується на визнанні персоналу як найважливішого активу підприємства, планомірне, раціональне формування і використання якого може дійсно забезпечити конкурентоспроможність підприємства у динамічно змінюваному зовнішньому середовищі.

Основу мотивації поведінки працівника складають потреби і цінності, які спонукають людину до певних дій, тому саме організаційна культура може створити мотиваційне поле, здатне об'єднати персонал навколо значимих цілей, сприяти творчій і ефективній праці як для власного блага, так і на користь компанії [20, с. 152].

Мотиваційна функція ґрунтується на тому, що такі обов'язкові елементи організаційної культури як цінності, місія, різноманітні символи та норми є важливим джерелом нематеріальних стимулів для найманого персоналу [21, с. 189].

У результаті здійснення зазначених функцій культура компанії оптимізує її складові елементи – структуру, поведінку, процеси. Безумовно, організаційна культура є вельми складною і багатофункціональною системою. Пріоритетність і значущість окремих функцій може мінятися у залежності від особливостей організаційної культури, її цілей, етапу розвитку, впливу параметрів зовнішнього середовища [22, с. 153].

Вплив організаційної культури на конкурентоспроможність організації проявляється у формуванні позитивної репутації і привабливого іміджу фірми і продукту (товару або послуги) серед споживачів, ділових партнерів, громадськості. Організаційна культура, орієнтована на інновації, підвищуючи трудовий потенціал працівників, формує інтелектуальну власність організації, чим підвищує конкурентоспроможність фірми за рахунок наявності унікальних розробок, технологій, продукції.

Вплив організаційної культури на діяльність компанії проявляється у досягненні головної мети організаційної культури – забезпеченні самоорганізації соціально-економічної системи за допомогою персоналу, підвищенні трудового потенціалу, що призводить до зростання компетенції персоналу. В кінцевому підсумку, більш компетентні працівники можуть працювати на найбільш досконалому обладнанні, з більш досконалою методикою; вони здатні генерувати ідеї, творчо підходити до роботи. Все це позитивно позначиться на якості продукції, дозволить підприємству розробляти власні унікальні технології, продукцію, тим самим підвищуючи прибутковість.

Вплив організаційної культури на економічну ефективність діяльності організації відображається в економічних результатах діяльності організації, особливо у зростанні ринкової вартості фірми, гудвіл [23, с. 118].

Таким чином, у сучасних компаніях для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності організаційна культура повинна виконувати наступні функції:

- формування іміджу інноваційного підприємства, що відрізняє його від будь-якого іншого;
- створення сприятливого клімату для розвитку почуття спільності, згуртування працівників організації в єдиний колектив, члени якого усвідомлюють взаємозв'язок своїх цілей з цілями організації, вірять в її майбутнє і орієнтовані на інновації;
- створення умов для реалізації творчого потенціалу працівників;
- забезпечення підтримки цінностей, правил і норм поведінки, що стимулюють інноваційну діяльність, створення і поширення нововведень;
- напрям дій членів організації на досягнення організаційних цілей, що заохочують інноваційну діяльність;
- посилення залучення працівників у справи організації і відданості їй;
- формування та контроль зразків поведінки, доцільних в інноваційній організації.

Список використаних джерел до п. 5.3

1. Тимцуник В. І. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством / В. І. Тимцуник, О. І. Белова // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2011. – №2. – С. 31 - 39
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

Вплив організаційної культури на конкурентоспроможність організації проявляється у формуванні позитивної репутації і привабливого іміджу фірми і продукту (товару або послуги) серед споживачів, ділових партнерів, громадськості. Організаційна культура, орієнтована на інновації, підвищуючи трудовий потенціал працівників, формує інтелектуальну власність організації, чим підвищує конкурентоспроможність фірми за рахунок наявності унікальних розробок, технологій, продукції.

Вплив організаційної культури на діяльність компанії проявляється у досягненні головної мети організаційної культури – забезпеченні самоорганізації соціально-економічної системи за допомогою персоналу, підвищенні трудового потенціалу, що призводить до зростання компетенції персоналу. В кінцевому підсумку, більш компетентні працівники можуть працювати на найбільш досконалому обладнанні, з більш досконалою методикою; вони здатні генерувати ідеї, творчо підходити до роботи. Все це позитивно позначиться на якості продукції, дозволить підприємству розробляти власні унікальні технології, продукцію, тим самим підвищуючи прибутковість.

Вплив організаційної культури на економічну ефективність діяльності організації відображається в економічних результатах діяльності організації, особливо у зростанні ринкової вартості фірми, гудвіл [23, с. 118].

Таким чином, у сучасних компаніях для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності організаційна культура повинна виконувати наступні функції:

- формування іміджу інноваційного підприємства, що відрізняє його від будь-якого іншого;
- створення сприятливого клімату для розвитку почуття спільності, згуртування працівників організації в єдиний колектив, члени якого усвідомлюють взаємозв'язок своїх цілей з цілями організації, вірять в її майбутнє і орієнтовані на інновації;
- створення умов для реалізації творчого потенціалу працівників;
- забезпечення підтримки цінностей, правил і норм поведінки, що стимулюють інноваційну діяльність, створення і поширення нововведень;
- напрям дій членів організації на досягнення організаційних цілей, що заохочують інноваційну діяльність;
- посилення залучення працівників у справи організації і відданості їй;
- формування та контроль зразків поведінки, доцільних в інноваційній організації.

Список використаних джерел до п. 5.3

1. Тимцуник В. І. Корпоративна культура як основа формування мотиваційного механізму у стратегічному управлінні підприємством / В. І. Тимцуник, О. І. Белова // Науковий вісник академії муніципального управління. – 2011. – №2. – С. 31 - 39
2. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Э. Шейн; пер. с англ. под ред. В. А. Спивака. – СПб.: Питер, 2002. – 336 с.

3. Мартиненко В. М. Організаційна культура як об'єкт управлінської діяльності в сфері державної служби / В. М. Мартиненко, С. О. Гайдученко // Публічне управління: теорія та практика: Зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2012 – № 1 (9). – С. 59 - 63

4. Монастирський Г. Л. Теорія організації: Навч. посіб. / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.

5. Макаренченко М. А. Методология и методика проектирования культуры фирмы в процессе создания гибких организационных структур / М. А. Макаренченко – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 159 с.

6. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 241 - 248

7. Князев В. М. Організаційна культура: навчально-методичний посібник навчальної дисципліни «Філософські засади державного управління» / В. М. Князев, Т. Е. Василевська, А. В. Ліпенцев. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 32 с.

8. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / Т. І. Євтухова та [ін.] // ДП «Укртехінформ». – Київ, 2013. – 185 с.

9. Лагутіна Т. М. Організаційна культура у проблемному інституційному середовищі / Т. М. Лагутіна // Вісник КНТЕУ. – Київ, 2012. – № 3 (83). – С. 123 - 131

10. Карамушка Л. М. Роль організаційної культури в діяльності сучасних організацій: аналіз основних підходів / Л. М. Карамушка, В. І. Лагодзінська, В. М. Івкін, О. С. Ковальчук // Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – Алчевськ : ЛАДО, 2013. – Т. 1. – Вип. 38. – С. 225 - 229

11. Білорус Т. В. Організаційна культура / Т. В. Білорус, І. М. Горбась // Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – С. 41 - 42

12. Притула В. І. Моделювання системи організаційної культури в агропромислових формуваннях / В. І. Притула // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 207 - 214

13. Гнезділова К. М. Корпоративна культура викладача вищої школи: навч.-метод. посібник / К. М. Гнезділова. – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2013. – 124 с.

14. Спивак В. А. Корпоративная культура. Теория и практика / В. А. Спивак и [др.]. – СПб. : Питер, 2001. – 345 с.

15. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании / Т. О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 624 с.

16. Стеклова О. Е. Организационная культура: Учебное пособие / О. Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.

3. Мартиненко В. М. Організаційна культура як об'єкт управлінської діяльності в сфері державної служби / В. М. Мартиненко, С. О. Гайдученко // Публічне управління: теорія та практика: Зб. наук. пр. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2012 – № 1 (9). – С. 59 - 63

4. Монастирський Г. Л. Теорія організації: Навч. посіб. / Г. Л. Монастирський. – К.: Знання, 2008. – 319 с.

5. Макаренченко М. А. Методология и методика проектирования культуры фирмы в процессе создания гибких организационных структур / М. А. Макаренченко – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 159 с.

6. Захарчин Г. М. Механізм формування організаційної культури на підприємстві / Г. М. Захарчин // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – №19. – С. 241 - 248

7. Князев В. М. Організаційна культура: навчально-методичний посібник навчальної дисципліни «Філософські засади державного управління» / В. М. Князев, Т. Е. Василевська, А. В. Ліпенцев. – К.: Вид-во НАДУ, 2007. – 32 с.

8. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / Т. І. Євтухова та [ін.] // ДП «Укртехінформ». – Київ, 2013. – 185 с.

9. Лагутіна Т. М. Організаційна культура у проблемному інституційному середовищі / Т. М. Лагутіна // Вісник КНТЕУ. – Київ, 2012. – № 3 (83). – С. 123 - 131

10. Карамушка Л. М. Роль організаційної культури в діяльності сучасних організацій: аналіз основних підходів / Л. М. Карамушка, В. І. Лагодзінська, В. М. Івкін, О. С. Ковальчук // Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України / за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. – Алчевськ : ЛАДО, 2013. – Т. 1. – Вип. 38. – С. 225 - 229

11. Білорус Т. В. Організаційна культура / Т. В. Білорус, І. М. Горбась // Міждисциплінарний словник з менеджменту / за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – С. 41 - 42

12. Притула В. І. Моделювання системи організаційної культури в агропромислових формуваннях / В. І. Притула // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип.: у 2 ч. Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. О. О. Беляєв. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 207 - 214

13. Гнезділова К. М. Корпоративна культура викладача вищої школи: навч.-метод. посібник / К. М. Гнезділова. – Черкаси: ЧНУ ім. Б. Хмельницького, 2013. – 124 с.

14. Спивак В. А. Корпоративная культура. Теория и практика / В. А. Спивак и [др.]. – СПб. : Питер, 2001. – 345 с.

15. Соломанидина Т. О. Организационная культура компании / Т. О. Соломанидина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 624 с.

16. Стеклова О. Е. Организационная культура: Учебное пособие / О. Е. Стеклова. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. – 127 с.

17. Варнеке Х. Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х. Ю. Варнеке; пер. с нем. – М.: МАИК «Наука / Интерпериодика», 1999. – 280 с.

18. Роббинз С. П. Основы организационного поведения/ С. П. Роббинз; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 448 с.

19. Шаповалова И. С. Социогенетическое моделирование организационной культуры: автореф. дис. ... д-ра социологических наук: 22.00.08 / Инна Сергеевна Шаповалова; [науч. конс. В. П. Бабинцев]; ГОУ ВПО «Белгородский государственный университет». – Белгород, 2010. – 41 с.

20. Харчишина О. В. Організаційна культура: суть, функції та вплив на конкурентоспроможність підприємства / О. В. Харчишина // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: II міжнародної науково-практичної конференції, 17 - 18 квітня 2008 р.: тези доповідей / Київський інститут бізнесу і технологій, Житомирська філія. – Житомир, 2008. – С. 151 - 155

21. Харчишина О. В. Актуальні питання мотивації персоналу / О. В. Харчишина // Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку: Зб. матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції, 22 - 24 травня 2014 р. – Житомир: ЖДТУ, 2014. – С. 189 - 191

22. Черный Р. И. Понятие, структура и функции организационной культуры / Р. И. Черный // Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць (Серія: Економічні науки). – Маріуполь: ПДТУ, 2010. – Вип. 20. – С. 150 - 153.

23. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. – СПб.: ИТМО, 2008. – 148 с.

5.4 Закордонний досвід формування системи винагород персоналу банків

Складовою управління персоналом банку є цілеспрямований вплив на трудову поведінку працівників шляхом застосування різних інструментів мотиваційного механізму. Наприклад, у Західній Німеччині в загальному розмірі мотивації банківського службовця до високоякісної праці заробітна плата становить лише 13%, більш важливими є інші мотиви, а саме: стабільність, престижність праці, надійність, стиль управління керівника.

В табл. 5.1 представлений рейтинг найкращих банків світу, згідно якого найкращим банком у світі на початок 2012р. визнано Deutsche Bank, де мотивація персоналу до ефективної праці базується переважно на різних заохоченнях працівників та тісному співробітництві на основі довіри.

Ключовими тенденціями в сучасному управлінні комерційними банками стають «соціалізація» управління, впровадження системи економічної демократії. Актуальності набувають ті методи мотивації праці персоналу, які забезпечують колективну синхронну роботу з високою трудовою віддачею, прояв іні-

17. Варнеке Х. Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие / Х. Ю. Варнеке; пер. с нем. – М.: МАИК «Наука / Интерпериодика», 1999. – 280 с.

18. Роббинз С. П. Основы организационного поведения/ С. П. Роббинз; пер. с англ. – 8-е изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 448 с.

19. Шаповалова И. С. Социогенетическое моделирование организационной культуры: автореф. дис. ... д-ра социологических наук: 22.00.08 / Инна Сергеевна Шаповалова; [науч. конс. В. П. Бабинцев]; ГОУ ВПО «Белгородский государственный университет». – Белгород, 2010. – 41 с.

20. Харчишина О. В. Організаційна культура: суть, функції та вплив на конкурентоспроможність підприємства / О. В. Харчишина // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: II міжнародної науково-практичної конференції, 17 - 18 квітня 2008 р.: тези доповідей / Київський інститут бізнесу і технологій, Житомирська філія. – Житомир, 2008. – С. 151 - 155

21. Харчишина О. В. Актуальні питання мотивації персоналу / О. В. Харчишина // Менеджмент суб'єктів господарювання: проблеми та перспективи розвитку: Зб. матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції, 22 - 24 травня 2014 р. – Житомир: ЖДТУ, 2014. – С. 189 - 191

22. Черный Р. И. Понятие, структура и функции организационной культуры / Р. И. Черный // Вісник Приазовського державного технічного університету: зб. наукових праць (Серія: Економічні науки). – Маріуполь: ПДТУ, 2010. – Вип. 20. – С. 150 - 153.

23. Тихомирова О. Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О. Г. Тихомирова. – СПб.: ИТМО, 2008. – 148 с.

5.4 Закордонний досвід формування системи винагород персоналу банків

Складовою управління персоналом банку є цілеспрямований вплив на трудову поведінку працівників шляхом застосування різних інструментів мотиваційного механізму. Наприклад, у Західній Німеччині в загальному розмірі мотивації банківського службовця до високоякісної праці заробітна плата становить лише 13%, більш важливими є інші мотиви, а саме: стабільність, престижність праці, надійність, стиль управління керівника.

В табл. 5.1 представлений рейтинг найкращих банків світу, згідно якого найкращим банком у світі на початок 2012р. визнано Deutsche Bank, де мотивація персоналу до ефективної праці базується переважно на різних заохоченнях працівників та тісному співробітництві на основі довіри.

Ключовими тенденціями в сучасному управлінні комерційними банками стають «соціалізація» управління, впровадження системи економічної демократії. Актуальності набувають ті методи мотивації праці персоналу, які забезпечують колективну синхронну роботу з високою трудовою віддачею, прояв іні-

ціативи на кожному робочому місці. Пошук таких методів мотивації, як свідчить зарубіжна практика, сприятиме усуненню протиріч між працею та капіталом, подоланню відчуження працівника від управління, власності, розподілу результатів праці тощо [2].

Таблиця 5.1

Рейтинг найкращих банків світу [1]

GLOBAL WINNER		Deutsche Bank
REGIONAL WINNERS		
REGION	BANK	
North America	Citi	
Western Europe	Deutsche Bank	
Asia-Pacific	HSBC	
Southeast Asia	DBS	
Nordic Countries	SEB	
Central and Eastern Europe	Societe Generale	
Latin America	Citi	
Middle East	National Bank of Kuwait	
Africa	Standard Bank	
Asia Pacific	Standard Chartered Bank	
Southeast Asia	Standard Chartered Bank	

Світові тенденції перебігу мотиваційних процесів дають підстави стверджувати, що сучасну основу високої трудової мотивації персоналу формують три форми «соціалізації»: участь банківського персоналу в управлінні; участь у власності; участь у прибутках [3].

Надзвичайно популярною в зарубіжних країнах є агентська теорія, яка розглядає механізм винагороди керівників вищих рівнів. Згідно даної теорії пропонується застосування підходу «оптимальної домовленості» (optimal contacting approach), який передбачає те, що політика стосовно винагород та мотивації участі в капіталі за результатами роботи сприятиме узгодженню інтересів найманих керівників і акціонерів. Керівники вмотивовані діяти в інтересах компанії, при цьому підвищується їх лояльність до неї, відбувається ототожнення останніх з організацією, завдяки чому скорочуються агентські витрати.

Нажаль світова фінансова криза показала безліч прикладів, коли банки, де керівники мали найбільші розміри винагород (мається на увазі вартість портфеля акцій, якими вони володіли) в реальності показали найгірші фінансові результати діяльності. На перший погляд здається, що ці керівники певною мірою розділили збитки своїх корпорацій і не діяли в своїх інтересах за рахунок акціонерів. Але в даній ситуації слід враховувати ще й частину доходу від акцій в загальному розмірі винагороди.

У багатьох банках, які мали низькі показники діяльності, ризикована поведінка керівників була пов'язана з частковим володінням акціями. Наприклад, в американських банках Bear Stearns і Lehman Brothers пакети винагороди були складені таким чином, що в разі визнання діяльності корпорації збитковою менеджери не повертали свої незароблені премії [4].

ціативи на кожному робочому місці. Пошук таких методів мотивації, як свідчить зарубіжна практика, сприятиме усуненню протиріч між працею та капіталом, подоланню відчуження працівника від управління, власності, розподілу результатів праці тощо [2].

Таблиця 5.1

Рейтинг найкращих банків світу [1]

GLOBAL WINNER		Deutsche Bank
REGIONAL WINNERS		
REGION	BANK	
North America	Citi	
Western Europe	Deutsche Bank	
Asia-Pacific	HSBC	
Southeast Asia	DBS	
Nordic Countries	SEB	
Central and Eastern Europe	Societe Generale	
Latin America	Citi	
Middle East	National Bank of Kuwait	
Africa	Standard Bank	
Asia Pacific	Standard Chartered Bank	
Southeast Asia	Standard Chartered Bank	

Світові тенденції перебігу мотиваційних процесів дають підстави стверджувати, що сучасну основу високої трудової мотивації персоналу формують три форми «соціалізації»: участь банківського персоналу в управлінні; участь у власності; участь у прибутках [3].

Надзвичайно популярною в зарубіжних країнах є агентська теорія, яка розглядає механізм винагороди керівників вищих рівнів. Згідно даної теорії пропонується застосування підходу «оптимальної домовленості» (optimal contacting approach), який передбачає те, що політика стосовно винагород та мотивації участі в капіталі за результатами роботи сприятиме узгодженню інтересів найманих керівників і акціонерів. Керівники вмотивовані діяти в інтересах компанії, при цьому підвищується їх лояльність до неї, відбувається ототожнення останніх з організацією, завдяки чому скорочуються агентські витрати.

Нажаль світова фінансова криза показала безліч прикладів, коли банки, де керівники мали найбільші розміри винагород (мається на увазі вартість портфеля акцій, якими вони володіли) в реальності показали найгірші фінансові результати діяльності. На перший погляд здається, що ці керівники певною мірою розділили збитки своїх корпорацій і не діяли в своїх інтересах за рахунок акціонерів. Але в даній ситуації слід враховувати ще й частину доходу від акцій в загальному розмірі винагороди.

У багатьох банках, які мали низькі показники діяльності, ризикована поведінка керівників була пов'язана з частковим володінням акціями. Наприклад, в американських банках Bear Stearns і Lehman Brothers пакети винагороди були складені таким чином, що в разі визнання діяльності корпорації збитковою менеджери не повертали свої незароблені премії [4].

В оплаті праці вищих керівників світових банків переважала орієнтація на короткостроковість, тоді коли пріоритетною була поточна вигода. З таблиці 5.2 видно, що в країнах, які мали найбільший економічний спад, рівень заробітної плати керівників був найвищий. Наприклад, найвищий рівень оплати праці керівників спостерігався у швейцарській банківській системі, яка фактично пережила стан колапсу, коли обидва системних банки виявилися в глибокій кризі і намагалися отримати порятунок від держави та в банківській системі США, де власне і, почалася глобальна криза.

Аналітики відзначають, що напередодні економічної кризи в 2007 р. рівень зарплати вищого керівництва банків досяг свого історичного максимуму. Особливу увагу суспільства привернули банки, що отримали масштабну державну підтримку під час кризи залишивши оплату керівників на високому докризовому рівні [5].

Таблиця 5.2

Докризовий рівень оплати керівників міжнародних корпорацій та ставки оподаткування (за період до 2008 р.)

Країна	Середньорічний розмір оплати керівника, \$
Японія	456937
Бельгія	697 030
Франція	735 363
Швеція	700 290
Нідерланди	675 062
Нова Зеландія	449 414
Швейцарія	1190567
Німеччина	954 726
Іспанія	620 080
Австралія	694 638
Італія	841 520
Канада	889 898
Великобританія	830 223
США	830 223

Наразі Рада з фінансової стабільності сформулювала дев'ять принципів, дотримання яких покращуватиме стан матеріального заохочення у фінансових установах, зокрема: три з них стосуються ефективного корпоративного управління в частині винагороди, чотири передбачають прив'язку матеріального стимулювання до виваженого підходу щодо якісної оцінки, мінімізації та постійного контролю за внутрішніми та зовнішніми ризиками і два принципи передбачають здійснення контролю з боку акціонерів. Дані правила були підтримані керівниками 20-ти провідних країн світу.

В основу політики винагород у банківській сфері закладений пропорційний підхід, а саме підтримується оптимальне співвідношення між рівнями оплати праці вищих керівників і решти персоналу, змінної та фіксованої її час-

В оплаті праці вищих керівників світових банків переважала орієнтація на короткостроковість, тоді коли пріоритетною була поточна вигода. З таблиці 5.2 видно, що в країнах, які мали найбільший економічний спад, рівень заробітної плати керівників був найвищий. Наприклад, найвищий рівень оплати праці керівників спостерігався у швейцарській банківській системі, яка фактично пережила стан колапсу, коли обидва системних банки виявилися в глибокій кризі і намагалися отримати порятунок від держави та в банківській системі США, де власне і, почалася глобальна криза.

Аналітики відзначають, що напередодні економічної кризи в 2007 р. рівень зарплати вищого керівництва банків досяг свого історичного максимуму. Особливу увагу суспільства привернули банки, що отримали масштабну державну підтримку під час кризи залишивши оплату керівників на високому докризовому рівні [5].

Таблиця 5.2

Докризовий рівень оплати керівників міжнародних корпорацій та ставки оподаткування (за період до 2008 р.)

Країна	Середньорічний розмір оплати керівника, \$
Японія	456937
Бельгія	697 030
Франція	735 363
Швеція	700 290
Нідерланди	675 062
Нова Зеландія	449 414
Швейцарія	1190567
Німеччина	954 726
Іспанія	620 080
Австралія	694 638
Італія	841 520
Канада	889 898
Великобританія	830 223
США	830 223

Наразі Рада з фінансової стабільності сформулювала дев'ять принципів, дотримання яких покращуватиме стан матеріального заохочення у фінансових установах, зокрема: три з них стосуються ефективного корпоративного управління в частині винагороди, чотири передбачають прив'язку матеріального стимулювання до виваженого підходу щодо якісної оцінки, мінімізації та постійного контролю за внутрішніми та зовнішніми ризиками і два принципи передбачають здійснення контролю з боку акціонерів. Дані правила були підтримані керівниками 20-ти провідних країн світу.

В основу політики винагород у банківській сфері закладений пропорційний підхід, а саме підтримується оптимальне співвідношення між рівнями оплати праці вищих керівників і решти персоналу, змінної та фіксованої її час-

тини, рівнем оплати в конкретному банку та інших банках. На практиці, як показало опитування, проведене в центральних банках європейських країн, розмір змінної винагороди перевищує фіксовану в кілька разів: в 1,22 рази – для вищих керівників і 2,2 рази – для іншого регульованого персоналу [4].

У світовій практиці застосовуються два підходи до обмеження розміру винагороди менеджерів вищого рівня, а саме: встановлення максимального рівня заробітної плати або оприлюднення інформації про «надприбутки» та добровільної відмови від бонусів керуючих фінансових корпорацій, які отримали допомогу уряду.

Політика винагород у кредитно-фінансових установах має сприяти залученню персоналу з високим рівнем кваліфікації, необхідними знаннями та досвідом, що забезпечуватиме належне виконання функціональних обов'язків, відповідну виробничу та трудову дисципліну.

Так, швейцарська фінансова корпорація Credit Suisse деталізувала принципи визначені Радою з фінансової стабільності і напрацювала власні принципи формування матеріальної винагороди для зацікавлення у праці своїх співробітників (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Принципи формування матеріальної винагороди в корпорації Credit Suisse [6]

Принцип	Характеристика принципу
Корпоративне управління	Чітке визначення та документування політики винагород; незалежність комітету з винагород; участь служб контролю в розробці планів винагород; прозорість політики винагород, процедур і планів; визначення комітетами по ризикам та по винагородам результатів роботи тих співробітників, які спричиняють корпоративні ризики; обов'язкове для вищих керівників володіння акціями; погодження планів виплат з Радою директорів.
Узгодженість розміру винагороди з результатами діяльності	Ув'язка річної винагороди в групі Credit Suisse з запланованими показниками результативності і результатами попереднього року; детальна кореляція винагороди з результатами роботи бізнесу, включаючи показники ризиків; винагорода за співробітництво між підрозділами; диференціація оплати в залежності від індивідуальних результатів і вкладу в загальний успіх.
Обґрунтованість визначення індивідуальної винагороди	Конкурентний рівень оплати з урахуванням ролі, досвіду і результатів роботи; визнання особистого вкладу в управління ризиками, дотримання етики і контролю; рівність можливостей в отриманні винагороди.
Враховання дотримання визначених підходів щодо структури та інструментів винагороди	Забезпечення прийняттого балансу між фіксованою і змінною частинами оплати з урахуванням ризику, позиції і ролі в групі; перенесення значної частини виплати змінної винагороди з урахуванням довгострокових результатів діяльності групи і конкретного підрозділу; сприяння належній практиці управління ризиками.

тини, рівнем оплати в конкретному банку та інших банках. На практиці, як показало опитування, проведене в центральних банках європейських країн, розмір змінної винагороди перевищує фіксовану в кілька разів: в 1,22 рази – для вищих керівників і 2,2 рази – для іншого регульованого персоналу [4].

У світовій практиці застосовуються два підходи до обмеження розміру винагороди менеджерів вищого рівня, а саме: встановлення максимального рівня заробітної плати або оприлюднення інформації про «надприбутки» та добровільної відмови від бонусів керуючих фінансових корпорацій, які отримали допомогу уряду.

Політика винагород у кредитно-фінансових установах має сприяти залученню персоналу з високим рівнем кваліфікації, необхідними знаннями та досвідом, що забезпечуватиме належне виконання функціональних обов'язків, відповідну виробничу та трудову дисципліну.

Так, швейцарська фінансова корпорація Credit Suisse деталізувала принципи визначені Радою з фінансової стабільності і напрацювала власні принципи формування матеріальної винагороди для зацікавлення у праці своїх співробітників (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Принципи формування матеріальної винагороди в корпорації Credit Suisse [6]

Принцип	Характеристика принципу
Корпоративне управління	Чітке визначення та документування політики винагород; незалежність комітету з винагород; участь служб контролю в розробці планів винагород; прозорість політики винагород, процедур і планів; визначення комітетами по ризикам та по винагородам результатів роботи тих співробітників, які спричиняють корпоративні ризики; обов'язкове для вищих керівників володіння акціями; погодження планів виплат з Радою директорів.
Узгодженість розміру винагороди з результатами діяльності	Ув'язка річної винагороди в групі Credit Suisse з запланованими показниками результативності і результатами попереднього року; детальна кореляція винагороди з результатами роботи бізнесу, включаючи показники ризиків; винагорода за співробітництво між підрозділами; диференціація оплати в залежності від індивідуальних результатів і вкладу в загальний успіх.
Обґрунтованість визначення індивідуальної винагороди	Конкурентний рівень оплати з урахуванням ролі, досвіду і результатів роботи; визнання особистого вкладу в управління ризиками, дотримання етики і контролю; рівність можливостей в отриманні винагороди.
Враховання дотримання визначених підходів щодо структури та інструментів винагороди	Забезпечення прийняттого балансу між фіксованою і змінною частинами оплати з урахуванням ризику, позиції і ролі в групі; перенесення значної частини виплати змінної винагороди з урахуванням довгострокових результатів діяльності групи і конкретного підрозділу; сприяння належній практиці управління ризиками.

Слід зазначити, що системи мотивації персоналу в розвинених країнах світу передбачають застосування широкого спектру нематеріальних винагород, серед яких найбільш розповсюдженими є такі: надання пільг пов'язаних з графіком роботи, проведення різних загальнофірмових заходів, матеріальні нефінансові винагороди (подарунки, білети до театру), винагороди пов'язані з підвищенням статусу працівника чи зміною робочого місця в контексті його технічного переоснащення та інші.

Отже, система винагород у банківській сфері будь-якої країни повинна заохочувати поведінку банкірів, їх ставлення до виконуваних обов'язків, здатність упереджувати ризики, формувати ефективну систему управління та забезпечувати довгострокову фінансову стабільність банківській інституції.

Список використаних джерел до п. 5.4

1. World's Best Foreign Exchange Providers 2013 // Global Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gfmag.com/awards-rankings/best-banks-and-financial-rankings/worlds-best-foreign-exchange-providers-2013>
2. Как украинские работодатели стимулируют сотрудников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/~297235>
3. Принципи (кодекс) корпоративного управління Публічного акціонерного товариства «Креді Агріколь Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://credit-agricole.ua/files/site/Corporate_principles_\(ukr\)_20_01_2011\(1\).pdf](https://credit-agricole.ua/files/site/Corporate_principles_(ukr)_20_01_2011(1).pdf)
4. Кузнецов А. М. Методологічні засади формування концепції мотивації персоналу банку / А. М. Кузнецов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1. – С. 319 - 325
5. Официальный рейтинг банков Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating/active/>
6. Мировые тенденции в мотивации топ-менеджеров банка [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.reglament.net/bank/mng/2012_4_article_8.htm 20.11.2012

5.5 Концепція контролінгу – формування системи моніторингу

Актуальною темою в сучасних умовах розвитку України є – формування системи моніторингу операційної діяльності підприємства, оскільки все гостріше постають питання конкурентної боротьби між підприємствами, зниження прибутку від реалізації продукції і послуг. Постійні фінансові ризики та безліч дестабілізуючих чинників, у діяльності вітчизняних підприємств, які характеризують фінансово-економічну нестабільність країни в цілому, змушують впроваджувати в управлінську практику системні та універсальні методи й інструменти сучасного менеджменту, що дозволяють як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі допомогти підприємствам досягти достатньої ліквідності, фінансової стабільності та оптимального прибутку.

Вивчення концепції контролінгу з побудовою системи моніторингу операційної діяльності суб'єктів господарювання – у центрі уваги багатьох еконо-

Слід зазначити, що системи мотивації персоналу в розвинених країнах світу передбачають застосування широкого спектру нематеріальних винагород, серед яких найбільш розповсюдженими є такі: надання пільг пов'язаних з графіком роботи, проведення різних загальнофірмових заходів, матеріальні нефінансові винагороди (подарунки, білети до театру), винагороди пов'язані з підвищенням статусу працівника чи зміною робочого місця в контексті його технічного переоснащення та інші.

Отже, система винагород у банківській сфері будь-якої країни повинна заохочувати поведінку банкірів, їх ставлення до виконуваних обов'язків, здатність упереджувати ризики, формувати ефективну систему управління та забезпечувати довгострокову фінансову стабільність банківській інституції.

Список використаних джерел до п. 5.4

1. World's Best Foreign Exchange Providers 2013 // Global Finance [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <https://www.gfmag.com/awards-rankings/best-banks-and-financial-rankings/worlds-best-foreign-exchange-providers-2013>
2. Как украинские работодатели стимулируют сотрудников [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/~297235>
3. Принципи (кодекс) корпоративного управління Публічного акціонерного товариства «Креді Агріколь Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://credit-agricole.ua/files/site/Corporate_principles_\(ukr\)_20_01_2011\(1\).pdf](https://credit-agricole.ua/files/site/Corporate_principles_(ukr)_20_01_2011(1).pdf)
4. Кузнецов А. М. Методологічні засади формування концепції мотивації персоналу банку / А. М. Кузнецов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1. – С. 319 - 325
5. Официальный рейтинг банков Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating/active/>
6. Мировые тенденции в мотивации топ-менеджеров банка [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.reglament.net/bank/mng/2012_4_article_8.htm 20.11.2012

5.5 Концепція контролінгу – формування системи моніторингу

Актуальною темою в сучасних умовах розвитку України є – формування системи моніторингу операційної діяльності підприємства, оскільки все гостріше постають питання конкурентної боротьби між підприємствами, зниження прибутку від реалізації продукції і послуг. Постійні фінансові ризики та безліч дестабілізуючих чинників, у діяльності вітчизняних підприємств, які характеризують фінансово-економічну нестабільність країни в цілому, змушують впроваджувати в управлінську практику системні та універсальні методи й інструменти сучасного менеджменту, що дозволяють як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі допомогти підприємствам досягти достатньої ліквідності, фінансової стабільності та оптимального прибутку.

Вивчення концепції контролінгу з побудовою системи моніторингу операційної діяльності суб'єктів господарювання – у центрі уваги багатьох еконо-

містів-практиків та науковців, зокрема Марченко Д., Яровенко Г. стверджують, що «обліком витрат на сучасних підприємствах України займається саме відділ контролінгу, який визначає різні витрати для різних цілей, модель калькулювання або групування витрат».

Актуальність проблеми обумовлюється формальним характером або відсутністю організованого процесу контролю витрат на високому рівні на великих і середніх підприємствах та практичною повною його відсутністю на малих підприємствах» [3]. Давидович І., зазначає, що «впровадження контролінгу на українських підприємствах – винятково ефективний метод ринкового господарювання, якщо його застосовувати з урахуванням конкретних вітчизняних умов».

Основний принцип контролінгу – «уже сьогодні робити те, про що інші завтра будуть тільки думати» – дозволяє створити та використовувати в операційній діяльності підприємств сучасні системи моніторингу, сучасні методи менеджменту, притаманні кожному виду діяльності, набагато раніше конкурентів [1].

Мета роботи – це дослідження питання концепції контролінгу, де основною складовою є формування та розвиток системи моніторингу операційної діяльності функціонування підприємств в ринкових умовах.

По-перше, для визначення концепції контролінгу – на підприємстві повинна існувати саморегулююча система для досягнення поставленої мети, а саме, здійснення ефективного управління операційною діяльністю підприємств на кожній ланці і у кожному відділі, яке веде до максимального прибутку і де існує зворотний зв'язок в системі управління. Такою системою є – сучасна концепція управління менеджменту, яка одержала назву контролінгу.

«Контролінг – це сучасна концепція управління діяльністю підприємства, яка координує і об'єднує спроби різних служб і підрозділів, досягнути поставленої мети. Контролінг в системі управління займає особливе місце і здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень для оптимального використання наявних можливостей і ресурсів, належної оцінки позитивного і негативного в діяльності підприємства, а також запобігання та уникнення банкрутства і кризових ситуацій».[1].

Однією з складових контролінгу є формування системи моніторингу виконання планових параметрів операційної (господарської) діяльності підприємства та дотримання цільових завдань (задач) і відповідає за відбір і оцінку економічних показників та інших даних, що впливають на процес прийняття рішень, що до подальшої господарської діяльності підприємства.

Система виконання функцій управління є діагностування фактичного стану підприємства, порівняння його з прогнозованим (у майбутньому), виявлення тенденцій і закономірностей розвитку підприємства, відповідно до головної мети, а саме, досягти достатньої ліквідності, фінансової стабільності, оптимального прибутку, та попередити негативний вплив різних факторів на господарську діяльність.

Область застосування взаємодії контролінгу і моніторингу на підприємствах усіх видів діяльності та форм власності – це система раннього попередження ризиків, аналіз розривів у процесах господарювання кожного рівня, контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат у формах

містів-практиків та науковців, зокрема Марченко Д., Яровенко Г. стверджують, що «обліком витрат на сучасних підприємствах України займається саме відділ контролінгу, який визначає різні витрати для різних цілей, модель калькулювання або групування витрат».

Актуальність проблеми обумовлюється формальним характером або відсутністю організованого процесу контролю витрат на високому рівні на великих і середніх підприємствах та практичною повною його відсутністю на малих підприємствах» [3]. Давидович І., зазначає, що «впровадження контролінгу на українських підприємствах – винятково ефективний метод ринкового господарювання, якщо його застосовувати з урахуванням конкретних вітчизняних умов».

Основний принцип контролінгу – «уже сьогодні робити те, про що інші завтра будуть тільки думати» – дозволяє створити та використовувати в операційній діяльності підприємств сучасні системи моніторингу, сучасні методи менеджменту, притаманні кожному виду діяльності, набагато раніше конкурентів [1].

Мета роботи – це дослідження питання концепції контролінгу, де основною складовою є формування та розвиток системи моніторингу операційної діяльності функціонування підприємств в ринкових умовах.

По-перше, для визначення концепції контролінгу – на підприємстві повинна існувати саморегулююча система для досягнення поставленої мети, а саме, здійснення ефективного управління операційною діяльністю підприємств на кожній ланці і у кожному відділі, яке веде до максимального прибутку і де існує зворотний зв'язок в системі управління. Такою системою є – сучасна концепція управління менеджменту, яка одержала назву контролінгу.

«Контролінг – це сучасна концепція управління діяльністю підприємства, яка координує і об'єднує спроби різних служб і підрозділів, досягнути поставленої мети. Контролінг в системі управління займає особливе місце і здійснює інформаційне забезпечення прийняття рішень для оптимального використання наявних можливостей і ресурсів, належної оцінки позитивного і негативного в діяльності підприємства, а також запобігання та уникнення банкрутства і кризових ситуацій».[1].

Однією з складових контролінгу є формування системи моніторингу виконання планових параметрів операційної (господарської) діяльності підприємства та дотримання цільових завдань (задач) і відповідає за відбір і оцінку економічних показників та інших даних, що впливають на процес прийняття рішень, що до подальшої господарської діяльності підприємства.

Система виконання функцій управління є діагностування фактичного стану підприємства, порівняння його з прогнозованим (у майбутньому), виявлення тенденцій і закономірностей розвитку підприємства, відповідно до головної мети, а саме, досягти достатньої ліквідності, фінансової стабільності, оптимального прибутку, та попередити негативний вплив різних факторів на господарську діяльність.

Область застосування взаємодії контролінгу і моніторингу на підприємствах усіх видів діяльності та форм власності – це система раннього попередження ризиків, аналіз розривів у процесах господарювання кожного рівня, контроль відповідності фактичних показників плановим, аналіз витрат у формах

обліку звітності та визначення, за допомогою індивідуальної системи моніторингу, який з вироблених видів продукції, чи послуг, є найбільш вигідним на даний час [6]. Отже сформовану систему моніторингу на підприємстві можна розглянути як інформаційну базу контролінгу, що є елементом інформаційного забезпечення економічної діагностики та прогнозування операційної діяльності.

«Моніторинг – це складова управління економічними об'єктами, що полягає в систематичному аналізі їхньої діяльності, вивченні стану справ» [7].

По-друге, для того щоб підприємство могло функціонувати у сучасних кризових умовах, управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти реально оцінювати стан як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану підприємств і для кожного суб'єкта господарювання має бути сформована своя система моніторингу, з запровадженням спостереження за показниками операційної діяльності, з визначенням значень відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин відхилень, а також відстеження залежності фінансових результатів діяльності від витрат і об'ємів реалізації продукції (послуг).

Таким чином система моніторингу займається відстеженням процесів, що відбуваються на підприємстві у режимі on-line часу, складанням оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки. Одним із найбільш простих, але ефективних видів аналізу, є операційний аналіз господарської діяльності, що отримав назву CVP (cost-volum-profit, витрати – об'єм – прибуток) [2]. Результати аналізу використовуються в процесі планування та прогнозування діяльності підприємства.

При формування системи моніторингу, важливим є отримання інформації як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище, яке впливає на підприємство. Внутрішні процеси на підприємстві, які характеризуються певними показниками в їх динаміці та її взаємозв'язок з макроекономічними процесами в державі, які безпосередньо впливають на економіку підприємства.

Існують дві групи факторів, які впливають на господарську діяльність кожного підприємства:

- 1) внутрішні, які залежать від діяльності підприємства;
- 2) зовнішні, які незалежні від діяльності підприємства [4].

Основними показниками операційної діяльності підприємства, що формують систему моніторингу є:

- 1) прибуток від операційної діяльності;
- 2) дохід від реалізації продукції;
- 3) витрати операційної діяльності;
- 4) власний капітал;
- 5) вартість майна;
- 6) середньооблікова чисельність працівників [5].

Отримуючи необхідну інформацію, служба контролінгу може розробляти пропозиції та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства. Таким чином застосовуючи систему моніторингу, підприємство мобільніше адаптується до процесу реформування в країні та успішніше виживає в умовах конкуренції.

обліку звітності та визначення, за допомогою індивідуальної системи моніторингу, який з вироблених видів продукції, чи послуг, є найбільш вигідним на даний час [6]. Отже сформовану систему моніторингу на підприємстві можна розглянути як інформаційну базу контролінгу, що є елементом інформаційного забезпечення економічної діагностики та прогнозування операційної діяльності.

«Моніторинг – це складова управління економічними об'єктами, що полягає в систематичному аналізі їхньої діяльності, вивченні стану справ» [7].

По-друге, для того щоб підприємство могло функціонувати у сучасних кризових умовах, управлінському персоналу необхідно, насамперед, уміти реально оцінювати стан як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану підприємств і для кожного суб'єкта господарювання має бути сформована своя система моніторингу, з запровадженням спостереження за показниками операційної діяльності, з визначенням значень відхилень фактичних результатів від передбачених та виявлення причин відхилень, а також відстеження залежності фінансових результатів діяльності від витрат і об'ємів реалізації продукції (послуг).

Таким чином система моніторингу займається відстеженням процесів, що відбуваються на підприємстві у режимі on-line часу, складанням оперативних звітів про результати роботи підприємства за найбільш короткі проміжки. Одним із найбільш простих, але ефективних видів аналізу, є операційний аналіз господарської діяльності, що отримав назву CVP (cost-volum-profit, витрати – об'єм – прибуток) [2]. Результати аналізу використовуються в процесі планування та прогнозування діяльності підприємства.

При формування системи моніторингу, важливим є отримання інформації як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище, яке впливає на підприємство. Внутрішні процеси на підприємстві, які характеризуються певними показниками в їх динаміці та її взаємозв'язок з макроекономічними процесами в державі, які безпосередньо впливають на економіку підприємства.

Існують дві групи факторів, які впливають на господарську діяльність кожного підприємства:

- 1) внутрішні, які залежать від діяльності підприємства;
- 2) зовнішні, які незалежні від діяльності підприємства [4].

Основними показниками операційної діяльності підприємства, що формують систему моніторингу є:

- 1) прибуток від операційної діяльності;
- 2) дохід від реалізації продукції;
- 3) витрати операційної діяльності;
- 4) власний капітал;
- 5) вартість майна;
- 6) середньооблікова чисельність працівників [5].

Отримуючи необхідну інформацію, служба контролінгу може розробляти пропозиції та рекомендації щодо покращення діяльності підприємства. Таким чином застосовуючи систему моніторингу, підприємство мобільніше адаптується до процесу реформування в країні та успішніше виживає в умовах конкуренції.

Висновки. Стабільна виробнича діяльність підприємства, його платоспроможність за рахунок впровадження прибуткових та інвестиційних проектів, ще не страхує від банкрутства. Економісти-аналітики повинні приділяти більше уваги питанню аналізу показникам ліквідності, тобто забезпечення достатніх коштів, що знаходяться в обороті підприємства та своєчасного погашення короткострокових зобов'язань. І використовувати у сформованій системі моніторингу операційного стану підприємства у комплексі з показниками моніторингу кризових явищ в діяльності підприємства, ще і різні прийоми, методи аналізу, відповідні методам оперативного контролінгу, що дадуть можливість своєчасно діагностувати ознаки кризи та застосування механізмів запобігання її подальшого розвитку або нейтралізувати негативні наслідки. Це доводить, що моніторинг є важливою складовою контролінгу і саме за допомогою моніторингу служба контролінгу одержує необхідну інформацію про операційний стан підприємства та проводить відстеження залежності фінансових результатів діяльності і об'ємів реалізації продукції.

Список використаних джерел до п. 5.5

1. Давидович І. Управління витратами: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
2. Калайтан Т. Контролінг [Текст]: Навч. посібник / Т. Калайтан – Львів: Новий світ, 2008. – 252 с.
3. Марченко Д., Яровенко Г. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – С. 163 - 171
4. Петрусевич Н. Особливості інституціонального розвитку контролінгу в Україні // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск № 187.– 2004. – С. 866 - 874
5. Пушкар М., Пушкар Р. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
6. Травянюк О. Система контролінгу в управлінні підприємством [Текст] / О. Травянюк // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 3.307 – 312 с.
7. Цигилик І. Стратегія і контролінг в системі внутрішнього економічного механізму підприємства [Текст] / І. Цигилик, Т. Паневник // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 11.11 – 14 с.

5.6 Соціальний маркетинг як засіб забезпечення сталого розвитку підприємств

Концепція сталого розвитку соціально-економічної системи ґрунтується на необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і потреб майбутніх поколінь, збереження та примноження людських можливостей,

Висновки. Стабільна виробнича діяльність підприємства, його платоспроможність за рахунок впровадження прибуткових та інвестиційних проектів, ще не страхує від банкрутства. Економісти-аналітики повинні приділяти більше уваги питанню аналізу показникам ліквідності, тобто забезпечення достатніх коштів, що знаходяться в обороті підприємства та своєчасного погашення короткострокових зобов'язань. І використовувати у сформованій системі моніторингу операційного стану підприємства у комплексі з показниками моніторингу кризових явищ в діяльності підприємства, ще і різні прийоми, методи аналізу, відповідні методам оперативного контролінгу, що дадуть можливість своєчасно діагностувати ознаки кризи та застосування механізмів запобігання її подальшого розвитку або нейтралізувати негативні наслідки. Це доводить, що моніторинг є важливою складовою контролінгу і саме за допомогою моніторингу служба контролінгу одержує необхідну інформацію про операційний стан підприємства та проводить відстеження залежності фінансових результатів діяльності і об'ємів реалізації продукції.

Список використаних джерел до п. 5.5

1. Давидович І. Управління витратами: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
2. Калайтан Т. Контролінг [Текст]: Навч. посібник / Т. Калайтан – Львів: Новий світ, 2008. – 252 с.
3. Марченко Д., Яровенко Г. Удосконалення організації внутрішнього фінансового контролю підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – С. 163 - 171
4. Петрусевич Н. Особливості інституціонального розвитку контролінгу в Україні // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск № 187.– 2004. – С. 866 - 874
5. Пушкар М., Пушкар Р. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
6. Травянюк О. Система контролінгу в управлінні підприємством [Текст] / О. Травянюк // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – № 3.307 – 312 с.
7. Цигилик І. Стратегія і контролінг в системі внутрішнього економічного механізму підприємства [Текст] / І. Цигилик, Т. Паневник // Економіка. Фінанси. Право. – 2004. – № 11.11 – 14 с.

5.6 Соціальний маркетинг як засіб забезпечення сталого розвитку підприємств

Концепція сталого розвитку соціально-економічної системи ґрунтується на необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і потреб майбутніх поколінь, збереження та примноження людських можливостей,

забезпечення поліпшення якості життя без погіршення стану навколишнього середовища. Незважаючи на суперечливість термінології, що підкреслює вимогу постійного розвитку і одночасно передбачає його обмеження, сутність зазначеної концепції відображає сформовані суспільні тенденції щодо екологізації наукових знань, соціалізації процесів господарювання та кастомізації економічних відносин.

В контексті сталого розвитку очікується, що у зв'язку із розширенням споживчих потреб, підвищенням вимогливості до якості та екологічності продукції, послуг і робіт, кількість підприємств соціальної сфери економічної діяльності буде збільшуватися, а їхня вагомість посилюватися. Зростання масштабності соціально спрямованих економічних процесів в межах існуючих підприємств буде супроводжуватися подальшою соціалізацією господарської діяльності та впровадженням сучасних методів управління.

Очевидно, що організація економічної діяльності, тобто виробництво продукції, надання послуг та виконання робіт, вимагає прийняття різноманітних управлінських рішень (залежно від об'єкту управління маркетингових, виробничих, фінансових, інвестиційних, інноваційних, кадрових), серед яких безпосередньо на задоволення ринкових потреб спрямовано рішення системи маркетингу підприємства. Проте можливість (а іноді й суб'єктивна необхідність) прийняття такого роду рішень в певних сферах економічної діяльності обмежена, у зв'язку з недотриманням в них загальних принципів ринкової економіки та зокрема принципів маркетингу.

Мова йде про соціальні сфери економічної діяльності, до яких відносяться діяльність підприємств пасажирського транспорту, що знаходяться в центрі суспільних інтересів та підлягають значному державному регулюванню. Саме в них обмежується дія принципів свободи підприємництва і вибору – вільної конкуренції, вільного ціноутворення, стихійного переливання капіталу (як основ ринкової економіки) та принципів забезпечення довготермінової результативності та економічної ефективності реалізації продукції (як основ системи маркетингу). Саме в них обмежується можливість застосування принципів та технологій комерційного маркетингу, спрямованого на отримання підприємством прибутку [15, с. 98], та виникає необхідність запровадження маркетингу соціального – як спроби «вирішення соціальних задач, реалізації соціальних ідей, а також участі у процесі соціальних дій» засобами маркетингу [9, с. 103].

Дослідженню змісту поняття «соціальний маркетинг» та споріднених категорій («соціально-етичний», «некомерційний», «суспільний», «соціально орієнтований маркетинг»), присвячено широке коло публікацій [1, 9, 15 тощо], в яких розглядаються визначення, надані науковцями починаючи з 1971 р. (року першого використання терміну [9, с. 103]. Заслугує на увагу різноманіття тлумачень та широта поглядів на спрямованість й межі соціальної зорієнтованості маркетингових рішень: від вирішення маркетингових завдань шляхом реалізації соціальних заходів до розв'язання соціальних проблем засобами традиційного маркетингу.

забезпечення поліпшення якості життя без погіршення стану навколишнього середовища. Незважаючи на суперечливість термінології, що підкреслює вимогу постійного розвитку і одночасно передбачає його обмеження, сутність зазначеної концепції відображає сформовані суспільні тенденції щодо екологізації наукових знань, соціалізації процесів господарювання та кастомізації економічних відносин.

В контексті сталого розвитку очікується, що у зв'язку із розширенням споживчих потреб, підвищенням вимогливості до якості та екологічності продукції, послуг і робіт, кількість підприємств соціальної сфери економічної діяльності буде збільшуватися, а їхня вагомість посилюватися. Зростання масштабності соціально спрямованих економічних процесів в межах існуючих підприємств буде супроводжуватися подальшою соціалізацією господарської діяльності та впровадженням сучасних методів управління.

Очевидно, що організація економічної діяльності, тобто виробництво продукції, надання послуг та виконання робіт, вимагає прийняття різноманітних управлінських рішень (залежно від об'єкту управління маркетингових, виробничих, фінансових, інвестиційних, інноваційних, кадрових), серед яких безпосередньо на задоволення ринкових потреб спрямовано рішення системи маркетингу підприємства. Проте можливість (а іноді й суб'єктивна необхідність) прийняття такого роду рішень в певних сферах економічної діяльності обмежена, у зв'язку з недотриманням в них загальних принципів ринкової економіки та зокрема принципів маркетингу.

Мова йде про соціальні сфери економічної діяльності, до яких відносяться діяльність підприємств пасажирського транспорту, що знаходяться в центрі суспільних інтересів та підлягають значному державному регулюванню. Саме в них обмежується дія принципів свободи підприємництва і вибору – вільної конкуренції, вільного ціноутворення, стихійного переливання капіталу (як основ ринкової економіки) та принципів забезпечення довготермінової результативності та економічної ефективності реалізації продукції (як основ системи маркетингу). Саме в них обмежується можливість застосування принципів та технологій комерційного маркетингу, спрямованого на отримання підприємством прибутку [15, с. 98], та виникає необхідність запровадження маркетингу соціального – як спроби «вирішення соціальних задач, реалізації соціальних ідей, а також участі у процесі соціальних дій» засобами маркетингу [9, с. 103].

Дослідженню змісту поняття «соціальний маркетинг» та споріднених категорій («соціально-етичний», «некомерційний», «суспільний», «соціально орієнтований маркетинг»), присвячено широке коло публікацій [1, 9, 15 тощо], в яких розглядаються визначення, надані науковцями починаючи з 1971 р. (року першого використання терміну [9, с. 103]. Заслугує на увагу різноманіття тлумачень та широта поглядів на спрямованість й межі соціальної зорієнтованості маркетингових рішень: від вирішення маркетингових завдань шляхом реалізації соціальних заходів до розв'язання соціальних проблем засобами традиційного маркетингу.

З поступовим розвитком соціальних концепцій в економіці змінювались категорії та визначення в дослідженнях Ф. Котлера, виділялись поняття некомерційного маркетингу [*англ. non-commercial marketing*] (відхід від мети максимізації прибутку та приваблення споживачів через фінансування соціальних і культурних програм [2]), соціального маркетингу [*англ. social marketing*] (вплив на добробут суспільства, вирішення соціальних завдань) і соціально-етичного маркетингу [*англ. socially oriented marketing*] (збереження або зміцнення добробуту споживача і суспільства в цілому). В розвиток ідей Ф. Котлера А. Тета застосував поняття соціально-орієнтованого маркетингу [*нім. gesellschaftsorientiertes marketing*], в зміст якого вклав розповсюдження маркетингових концепцій на соціальну область та інтеграцію в маркетинг суспільно орієнтованого виміру [3]. Ж. Ж. Ламбен до системи соціального маркетингу відніс неприбуткові організації [*англ. non-profit organizations*] [11, с. 6]. Б. М. Голодець визначив соціальний маркетинг через механізм узгодження потреб та інтересів споживачів, підприємства, суспільства [7, с. 46] й висунув умову існування такого роду механізму – підвищення загального добробуту [7, с. 48]. Х. Войє та У. Якобсон розглянули категорію соціально-етичного маркетингу з позиції досягнення консенсусу й об'єднання інтересів виробників і споживачів з користю для природи і суспільства [6]. В. Е. Гордин – як модернізовану систему ринкових відносин, де продавцем соціальних цінностей є суспільство [8], А. Н. Асаул і Г. Л. Багієв – як вид діяльності, головним принципом якого є прийняття рішень з урахуванням запитів споживачів, потреб організації та суспільних інтересів [5, с. 86]. Ідею поширення нової філософії підприємництва, зорієнтованої на ефективне задоволення як платоспроможних запитів споживачів, так і загальних потреб суспільства, підтримує широке коло науковців, зокрема Д. І. Акімов, Є. П. Голубков, К. В. Дідківська, І. В. Захарова, В. М. Меліховський, Р. Б. Нозрьова, О. П. Панкрухін, С. Г. Светуцьков, О. О. Тищенко, Т. В. Шталь [9, 10, 12, 15 та ін.].

У наукових роботах підкреслюється, що соціальні маркетингові рішення націлені не скільки на досягнення підприємницьких цілей, скільки на розв'язання соціально значимих завдань, не скільки на отримання прибутку, скільки на реалізацію неекономічної, або такої що не зводиться до економічної, мети. За висловом С. Г. Светуцькова завдання соціальних маркетингових рішень «значно більш широкі, а сфера застосування більш різноманітна» [14, с. 9]. Вона охоплює багато некомерційних питань: від досягнення особистих результатів у ієрархії соціальних систем і цінностей (егомаркетинг) до залучення нових членів, підвищення соціального статусу організації, посилення впливу неприбуткової організації на владу (маркетинг неприбуткових організацій) [14, с. 10]; від здійснення впливу на суспільство, створення ефективних політичних партій, організацій, засобів масової інформації (політичний маркетинг) [4, с. 4] до забезпечення стійкого розвитку та інвестиційної привабливості муніципальних утворень (маркетинг територій) [4, с. 16]; від посилення ролі державного регулювання і забезпечення населення важливими соціальними послугами (державний маркетинг) [13, с. 72] до підвищення результативності діяльності соціальних суб'єктів в умовах ресурсних обмежень, отримання позитивної соціальної

З поступовим розвитком соціальних концепцій в економіці змінювались категорії та визначення в дослідженнях Ф. Котлера, виділялись поняття некомерційного маркетингу [*англ. non-commercial marketing*] (відхід від мети максимізації прибутку та приваблення споживачів через фінансування соціальних і культурних програм [2]), соціального маркетингу [*англ. social marketing*] (вплив на добробут суспільства, вирішення соціальних завдань) і соціально-етичного маркетингу [*англ. socially oriented marketing*] (збереження або зміцнення добробуту споживача і суспільства в цілому). В розвиток ідей Ф. Котлера А. Тета застосував поняття соціально-орієнтованого маркетингу [*нім. gesellschaftsorientiertes marketing*], в зміст якого вклав розповсюдження маркетингових концепцій на соціальну область та інтеграцію в маркетинг суспільно орієнтованого виміру [3]. Ж. Ж. Ламбен до системи соціального маркетингу відніс неприбуткові організації [*англ. non-profit organizations*] [11, с. 6]. Б. М. Голодець визначив соціальний маркетинг через механізм узгодження потреб та інтересів споживачів, підприємства, суспільства [7, с. 46] й висунув умову існування такого роду механізму – підвищення загального добробуту [7, с. 48]. Х. Войє та У. Якобсон розглянули категорію соціально-етичного маркетингу з позиції досягнення консенсусу й об'єднання інтересів виробників і споживачів з користю для природи і суспільства [6]. В. Е. Гордин – як модернізовану систему ринкових відносин, де продавцем соціальних цінностей є суспільство [8], А. Н. Асаул і Г. Л. Багієв – як вид діяльності, головним принципом якого є прийняття рішень з урахуванням запитів споживачів, потреб організації та суспільних інтересів [5, с. 86]. Ідею поширення нової філософії підприємництва, зорієнтованої на ефективне задоволення як платоспроможних запитів споживачів, так і загальних потреб суспільства, підтримує широке коло науковців, зокрема Д. І. Акімов, Є. П. Голубков, К. В. Дідківська, І. В. Захарова, В. М. Меліховський, Р. Б. Нозрьова, О. П. Панкрухін, С. Г. Светуцьков, О. О. Тищенко, Т. В. Шталь [9, 10, 12, 15 та ін.].

У наукових роботах підкреслюється, що соціальні маркетингові рішення націлені не скільки на досягнення підприємницьких цілей, скільки на розв'язання соціально значимих завдань, не скільки на отримання прибутку, скільки на реалізацію неекономічної, або такої що не зводиться до економічної, мети. За висловом С. Г. Светуцькова завдання соціальних маркетингових рішень «значно більш широкі, а сфера застосування більш різноманітна» [14, с. 9]. Вона охоплює багато некомерційних питань: від досягнення особистих результатів у ієрархії соціальних систем і цінностей (егомаркетинг) до залучення нових членів, підвищення соціального статусу організації, посилення впливу неприбуткової організації на владу (маркетинг неприбуткових організацій) [14, с. 10]; від здійснення впливу на суспільство, створення ефективних політичних партій, організацій, засобів масової інформації (політичний маркетинг) [4, с. 4] до забезпечення стійкого розвитку та інвестиційної привабливості муніципальних утворень (маркетинг територій) [4, с. 16]; від посилення ролі державного регулювання і забезпечення населення важливими соціальними послугами (державний маркетинг) [13, с. 72] до підвищення результативності діяльності соціальних суб'єктів в умовах ресурсних обмежень, отримання позитивної соціальної

реакції споживача (маркетинг соціальних суб'єктів) [4, с. 21], тощо.

Локалізація ідеї соціального маркетингу на рівні підприємства зводиться до реалізації наступних положень.

По-перше, збалансування інтересів виробників, споживачів, держави. Відповідно до умови збалансування економічна діяльність підприємств спрямовується на утворення такого рівня прибутків, за яким у найбільшому ступені задовольняються поточні індивідуальні потреби споживачів та довгострокові суспільні інтереси держави.

По-друге, ефективне задоволення потенційних потреб цільового ринкового сегменту. Виходячи із збалансованості інтересів з урахуванням необхідності підвищення добробуту споживачів і суспільства, дії суб'єктів господарювання повинні зумовлювати відповідні потреби та ефективніше ніж конкуренти задовольняють створені запити.

По-третє, реалізація та оприлюднення заходів екологічного характеру. Проблеми охорони навколишнього середовища та енергозбереження ставляться, а засоби їхнього розв'язання запроваджуються у процесах як виробництва, так і реалізації продукції (послуг, робіт), тим самим забезпечується екологічність споживання, здійснюється вплив на прийняття споживчих рішень через підвищення інтересу окремих осіб, організацій і груп, що співчують екологічному руху, та створюються умови для економії підприємством частини витрат у зв'язку з використанням менш енергоємних виробничих засобів та більш екологічних матеріальних ресурсів.

По-четверте, створення корпоративних кодексів маркетингової етики. Мається на увазі формування системи установок, яким повинні слідувати співробітники підприємства. Відповідні кодекси включають опис стандартів соціально відповідальної та етично коректної поведінки, що стосуються внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин, реклами, обслуговування клієнтів, ціноутворення, тощо.

По-п'яте, запровадження програм розвитку персоналу та соціального забезпечення співробітників. Спрямовано на вирішення соціальних завдань у внутрішньому середовищі підприємства й одночасно на зміцнення його кадрового потенціалу.

По-шосте, створення максимально безпечних і нешкідливих умов організації праці. На відміну від попередньої умови реалізації ідеї соціального маркетингу, вимога безпеки праці є законодавчою нормою, обов'язковою до виконання, і дозволяє виключити непродуктивні витрати, пов'язані з усуненням наслідків аварійних ситуацій.

По-сьоме, взаємодія з державними установами. Є наслідком зацікавленості в отриманні державних замовлень, а отже в необхідності дотримуватися нормативно встановлених вимог, й є основою підвищення ефективності економічної діяльності.

Таким чином, запровадження концепції соціального маркетингу стає засобом формування конкурентних переваг підприємства, джерелом розширення можливостей зниження витрат, фактором збільшення споживчого попиту та причиною прискорення процесів створення й реалізації інновацій. Одночасно, систематизація його основних положень, що локалізуються на рівні суб'єкта го-

реакції споживача (маркетинг соціальних суб'єктів) [4, с. 21], тощо.

Локалізація ідеї соціального маркетингу на рівні підприємства зводиться до реалізації наступних положень.

По-перше, збалансування інтересів виробників, споживачів, держави. Відповідно до умови збалансування економічна діяльність підприємств спрямовується на утворення такого рівня прибутків, за яким у найбільшому ступені задовольняються поточні індивідуальні потреби споживачів та довгострокові суспільні інтереси держави.

По-друге, ефективне задоволення потенційних потреб цільового ринкового сегменту. Виходячи із збалансованості інтересів з урахуванням необхідності підвищення добробуту споживачів і суспільства, дії суб'єктів господарювання повинні зумовлювати відповідні потреби та ефективніше ніж конкуренти задовольняють створені запити.

По-третє, реалізація та оприлюднення заходів екологічного характеру. Проблеми охорони навколишнього середовища та енергозбереження ставляться, а засоби їхнього розв'язання запроваджуються у процесах як виробництва, так і реалізації продукції (послуг, робіт), тим самим забезпечується екологічність споживання, здійснюється вплив на прийняття споживчих рішень через підвищення інтересу окремих осіб, організацій і груп, що співчують екологічному руху, та створюються умови для економії підприємством частини витрат у зв'язку з використанням менш енергоємних виробничих засобів та більш екологічних матеріальних ресурсів.

По-четверте, створення корпоративних кодексів маркетингової етики. Мається на увазі формування системи установок, яким повинні слідувати співробітники підприємства. Відповідні кодекси включають опис стандартів соціально відповідальної та етично коректної поведінки, що стосуються внутрішніх і зовнішніх взаємовідносин, реклами, обслуговування клієнтів, ціноутворення, тощо.

По-п'яте, запровадження програм розвитку персоналу та соціального забезпечення співробітників. Спрямовано на вирішення соціальних завдань у внутрішньому середовищі підприємства й одночасно на зміцнення його кадрового потенціалу.

По-шосте, створення максимально безпечних і нешкідливих умов організації праці. На відміну від попередньої умови реалізації ідеї соціального маркетингу, вимога безпеки праці є законодавчою нормою, обов'язковою до виконання, і дозволяє виключити непродуктивні витрати, пов'язані з усуненням наслідків аварійних ситуацій.

По-сьоме, взаємодія з державними установами. Є наслідком зацікавленості в отриманні державних замовлень, а отже в необхідності дотримуватися нормативно встановлених вимог, й є основою підвищення ефективності економічної діяльності.

Таким чином, запровадження концепції соціального маркетингу стає засобом формування конкурентних переваг підприємства, джерелом розширення можливостей зниження витрат, фактором збільшення споживчого попиту та причиною прискорення процесів створення й реалізації інновацій. Одночасно, систематизація його основних положень, що локалізуються на рівні суб'єкта го-

сподарювання, вказує на необхідність забезпечення гнучкості та адаптивності системи управління, спроможності своєчасно реалізовувати завдання соціального маркетингу й тим самим досягати підприємством максимально можливого рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел до п. 5.6

1. Dolnicar S. Marketing in non-profit organizations: an international perspective / Sara Dolnicar, Katie Lazarevski. – University of Wollongong Research Online, 2009. – 32 p.
2. Kotler P. Strategies for Introducing Marketing into Non-profit Organizations / P. Kotler // Journal of Marketing. – 1979, Vol. 43. – № 1. – P. 37–44.
3. Teta A. Gesellschaftsorientiertes Sozialmarketing: ein Loesungskonzept fuer das Drogenproblem / A. Teta. – Bern, Stuttgart, Wien, 1994. – 270 p.
4. Акимов Д. И. Основные типы социального маркетинга / И. Д. Акимов. – Центр исследований МАРТИС «Золотая фортуна». – 26 с.
5. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул; Под общей ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
6. Войе Х. Рыночная экономика / Х. Войе, У. Якобсон. – М.: Внеторгиздат, 1991. – 287 с.
7. Голодец Б. М. Современная концепция социального маркетингу // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 46–50.
8. Гордин В. Э. Социальная политика и социальный маркетинг / В.Э. Гордин. – СПб., 2003. – 156 с.
9. Дідківська К. В. Актуалізація ролі соціально-етичного маркетингу в сучасних умовах господарювання / К. В. Дідківська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 102–107.
10. Захарова И. В. Маркетинг образовательных услуг / Инна Владимировна Захарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 170 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2008/Zaharova.pdf>
11. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен; Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 420 с.
12. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник / Александр Павлович Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://agrobusiness.tsu.ru/UMM/Marketing/pankruhin.pdf>
13. Романенко К. М. Сутність та проблеми становлення державного маркетингу в Україні / К. М. Романенко // Механізми державного управління. – № 7. – 2010. – С. 71–73.
14. Светульников С. Г. Методы маркетинговых исследований / С. Г. Светульников. – СПб.: Изд-во «ДНК», 2003 – 352 с.
15. Шталь Т. В. Социальный маркетинг и социальная ответственность бизнеса: взаимосвязи и результаты / Т. В. Шталь, О. О. Тищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 97 – 104.

сподарювання, вказує на необхідність забезпечення гнучкості та адаптивності системи управління, спроможності своєчасно реалізовувати завдання соціального маркетингу й тим самим досягати підприємством максимально можливого рівня конкурентоспроможності.

Список використаних джерел до п. 5.6

1. Dolnicar S. Marketing in non-profit organizations: an international perspective / Sara Dolnicar, Katie Lazarevski. – University of Wollongong Research Online, 2009. – 32 p.
2. Kotler P. Strategies for Introducing Marketing into Non-profit Organizations / P. Kotler // Journal of Marketing. – 1979, Vol. 43. – № 1. – P. 37–44.
3. Teta A. Gesellschaftsorientiertes Sozialmarketing: ein Loesungskonzept fuer das Drogenproblem / A. Teta. – Bern, Stuttgart, Wien, 1994. – 270 p.
4. Акимов Д. И. Основные типы социального маркетинга / И. Д. Акимов. – Центр исследований МАРТИС «Золотая фортуна». – 26 с.
5. Багиев Г. Л. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул; Под общей ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
6. Войе Х. Рыночная экономика / Х. Войе, У. Якобсон. – М.: Внеторгиздат, 1991. – 287 с.
7. Голодец Б. М. Современная концепция социального маркетингу // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 46–50.
8. Гордин В. Э. Социальная политика и социальный маркетинг / В.Э. Гордин. – СПб., 2003. – 156 с.
9. Дідківська К. В. Актуалізація ролі соціально-етичного маркетингу в сучасних умовах господарювання / К. В. Дідківська // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 102–107.
10. Захарова И. В. Маркетинг образовательных услуг / Инна Владимировна Захарова. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 170 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://venec.ulstu.ru/lib/disk/2008/Zaharova.pdf>
11. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен; Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 420 с.
12. Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник / Александр Павлович Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с. [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://agrobusiness.tsu.ru/UMM/Marketing/pankruhin.pdf>
13. Романенко К. М. Сутність та проблеми становлення державного маркетингу в Україні / К. М. Романенко // Механізми державного управління. – № 7. – 2010. – С. 71–73.
14. Светульников С. Г. Методы маркетинговых исследований / С. Г. Светульников. – СПб.: Изд-во «ДНК», 2003 – 352 с.
15. Шталь Т. В. Социальный маркетинг и социальная ответственность бизнеса: взаимосвязи и результаты / Т. В. Шталь, О. О. Тищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 97 – 104.

Наукове видання

Схвалено Вченою Радою
Державного економіко-технологічного університету транспорту
Протокол № 7 від 28.04.15 року.

Анісімов В. М.,	Чеботарьов В. А.,	Кендюхов О. В.,	Ягельська К. Ю.,
Солоха Д. В.,	Комарницький І.О.,	Ряба О. І.,	Шевчук О.В.,
Бондар Д. О.,	Кіртока Р. Г.,	Шибасва Н. В.,	Квятко Т. М.,
Богуш Л. Г.,	Сидорович О. Ю.,	Підлісний П. І.,	Герасименко Ю. С.,
Мних О.Б.,	Михайленко С. В.,	Зубріліна В. В.,	Белякова О.В.,
Заїчко І. В.,	Заяць В. С.,	Шишкова Н. Л.,	Сорока Н. В.,
Хвостенко В. С.,	Брітченко І. Г.,	Князевич А. О.,	Лаврик У. В.,
Мельник Т. С.,	Христофор О. В.,	Горовий Д. А.,	Пилипенко О. В.,
Залізнюк В. П.,	Творонович В. І.,	Приймук О. Р.,	Максименко І. О.,
Розкошна О. А.,	Васильєва Т. О.,	Гудкова В. П.	

«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ: ВІД КРИЗИ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ»

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора **О. В. Кендюхова**

Відповідальний за випуск:

О. В. Кендюхов

Підписано до друку 27.04.15 Формат 60x84/16

Папір офсетний. Спосіб друку – ризографія.

*Наклад 300 прим.
ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ*

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.

Наукове видання

Схвалено Вченою Радою
Державного економіко-технологічного університету транспорту
Протокол № 7 від 28.04.15 року.

Анісімов В. М.,	Чеботарьов В. А.,	Кендюхов О. В.,	Ягельська К. Ю.,
Солоха Д. В.,	Комарницький І.О.,	Ряба О. І.,	Шевчук О.В.,
Бондар Д. О.,	Кіртока Р. Г.,	Шибасва Н. В.,	Квятко Т. М.,
Богуш Л. Г.,	Сидорович О. Ю.,	Підлісний П. І.,	Герасименко Ю. С.,
Мних О.Б.,	Михайленко С. В.,	Зубріліна В. В.,	Белякова О.В.,
Заїчко І. В.,	Заяць В. С.,	Шишкова Н. Л.,	Сорока Н. В.,
Хвостенко В. С.,	Брітченко І. Г.,	Князевич А. О.,	Лаврик У. В.,
Мельник Т. С.,	Христофор О. В.,	Горовий Д. А.,	Пилипенко О. В.,
Залізнюк В. П.,	Творонович В. І.,	Приймук О. Р.,	Максименко І. О.,
Розкошна О. А.,	Васильєва Т. О.,	Гудкова В. П.	

«ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ: ВІД КРИЗИ ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ»

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора **О. В. Кендюхова**

Відповідальний за випуск:

О. В. Кендюхов

Підписано до друку 27.04.15 Формат 60x84/16

Папір офсетний. Спосіб друку – ризографія.

Наклад 300 прим.

*ТОВ «Центр учбової літератури»
вул. Лаврська, 20 м. Київ*

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.